

**Вищий навчальний заклад Укоопспілки  
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»  
(ПУЕТ)**

# **ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ МАГІСТРІВ**

**Інституту економіки, управління  
та інформаційних технологій ПУЕТ**

**Частина 1**

**Полтава  
ПУЕТ  
2017**

#### Редакційна колегія

Головний редактор **О. О. Нестуля**, д. і. н., професор, ректор ПУЕТ.  
Заступник головного редактора **С. В. Гаркуша**, д. т. н., професор, проректор із наукової роботи ПУЕТ.  
Відповідальний секретар **Н. М. Бобух**, д. філол. н., професор, завідувач кафедри української та іноземних мов ПУЕТ.  
Відповідальний редактор **Н. С. Педченко**, д. е. н., професор, директор Інституту економіки, управління та інформаційних технологій ПУЕТ.

#### Члени редакційної колегії

**В. В. Карцева**, д. е. н., доцент, завідувач кафедри фінансів та банківської справи ПУЕТ (за спеціальностями «Банківська справа», «Фінанси і кредит»);  
**М. В. Макарова**, д. е. н., професор, завідувач кафедри документознавства та інформаційної діяльності (за спеціальністю «Документознавство та інформаційна діяльність»);  
**В. В. Іванова**, д. е. н., професор, професор кафедри економіки підприємства та економічної кібернетики (за спеціальністю «Економіка підприємства»);  
**О. В. Шкуруній**, д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ПУЕТ (за спеціальностями «Міжнародна економіка» та «Міжнародні економічні відносини»);  
**О. В. Карпенко**, к. е. н., професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ПУЕТ (за спеціальністю «Облік і аудит»);  
**Г. В. Лаврик**, д. ю. н., професор, завідувач кафедри правознавства (за спеціальністю «Право»);  
**О. О. Ємець**, д. ф.-м. н., професор, завідувач кафедри математичного моделювання та соціальної інформатики (за спеціальністю «Соціальна інформатика»).

**Збірник наукових статей магістрів Інституту економіки, управління та інформаційних технологій ПУЕТ : у 2 ч. – 3-41**  
Полтава : ПУЕТ, 2017. – Ч. 1. – 301 с.

ISBN 978-966-184-258-7

У збірнику подано результати наукових досліджень магістрів спеціальностей «Банківська справа», «Документознавство та інформаційна діяльність», «Економіка підприємства», «Міжнародна економіка», «Міжнародні економічні відносини», «Облік і аудит», «Право», «Соціальна інформатика», «Фінанси і кредит», критично оцінено практику господарювання та розкрито підходи молодих науковців до розвитку економічних наук у сучасних умовах.

УДК 378(477.53)ПУЕТ  
ББК 65р30я43

*Матеріали друкуються в авторській редакції мовами оригіналів.*

*За виклад, зміст і достовірність матеріалів відповідальні автори.*

*Розповсюдження та тиражування без офіційного дозволу ПУЕТ заборонено.*

© Вищий навчальний заклад Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі», 2017

ISBN 978-966-184-258-7

# **ЗМІСТ**

## **ЧАСТИНА 1**

### **Спеціальність «Банківська справа»**

<i>Гасленко Я. Г.</i> Принципи кредитної політики банку .....	9
<i>Денисенко А. К.</i> Антикризове управління ліквідністю та платоспроможністю банків України на сучасному етапі .....	13
<i>Ковпак О. В.</i> Роль власного капіталу банків України у забезпеченні їх стабільної діяльності на сучасному етапі .....	19
<i>Пашкевич Б. І.</i> Економічна сутність банківського капіталу.....	24
<i>Сальніков Я. А.</i> Актуальні аспекти формування стратегії регулювання та мінімізації кредитного ризику вітчизняних банків .....	30
<i>Смілик Д. Ю.</i> Оцінка фінансового стану банку: зарубіжний досвід.....	36
<i>Федченко А. В.</i> Напрями вдосконалення вітчизняної системи управління проблемними кредитами.....	42
<i>Юрко С. О.</i> Проблеми формування кредитного портфеля банку в Україні та напрями їх вирішення .....	48
<i>Ястребов Р. В.</i> Напрями підвищення прибутковості банків .....	53

### **Спеціальність «Документознавство та інформаційна діяльність»**

<i>Парьоха А. С.</i> Інформатизація освіти та проблеми впровадження в діяльність закладів середньої освіти інформаційних технологій.....	58
<i>Пиловець В. Г.</i> Консалтинг в інформаційній діяльності: світові та українські тенденції розвитку .....	62
<i>Решітник М. С.</i> Документаційне забезпечення у спеціалізованому підрозділі вищого навчального закладу .....	67

### **Спеціальність «Економіка підприємства»**

<i>Богомаз Ю. Ю.</i> Теоретичні підходи до визначення поняття економічні ресурси підприємства.....	71
--	----

<b>Василенко М. В.</b> Сучасні підходи до стратегічного управління прибутком підприємства.....	76
<b>Дяченко В. В.</b> Обґрунтування механізмів формування ресурсного потенціалу підприємства .....	81
<b>Левченко М. В.</b> Методичні підходи до управління конкурентоспроможності продукції підприємства .....	87
<b>Мироненко А. О.</b> Формування кадрового потенціалу підприємства .....	93
<b>Морозов А. С.</b> Формування та ефективність використання кадрового потенціалу підприємства .....	98
<b>Москаленко Д. О.</b> Управління ефективністю діяльності підприємства .....	104
<b>Рижса С. П.</b> Напрями забезпечення ефективного управління персоналом на підприємстві.....	110
<b>Чеканов В. О.</b> Сутність прибутку підприємства .....	115
<b>Чуйко С. Ю.</b> Витрати підприємства та шляхи їх оптимізації.....	121
<b>Шитов М. В.</b> Нематеріальна мотивація на підприємстві.....	125
<b>Яновська А. В.</b> Сутність та принципи комерційної діяльності підприємства.....	131

### **Спеціальність «Міжнародна економіка»**

<b>Даценко М. М.</b> Глобальні бренди на сучасному медіа ринку .....	137
<b>Олефір Н. Ю.</b> Специфіка реалізації товарної політики компанії «Procter and Gamble» на ринку України .....	144
<b>Тараненко В. С.</b> Зовнішньоекономічна діяльність ПАТ «Кременчуцький завод дорожніх машин» в контексті підвищення конкурентоспроможності .....	148

### **Спеціальність «Міжнародні економічні відносини»**

<b>Ільїна П. Г.</b> Роль брендингу у забезпеченні конкурентоспроможності на прикладі NIKE INC .....	153
<b>Чмихун Ф. Р.</b> IT-рішення – запорука успішного розвитку ПАТ «Полтавакондитер» .....	158

## Спеціальність «Облік і аудит»

<b>Баль О. А.</b> Проблеми впровадження управлінського обліку на підприємствах України .....	163
<b>Бобокало А. С.</b> Взаємозв'язок між екологічною безпекою та інвестиційним розвитком підприємства.....	168
<b>Вітер Т. В.</b> Адаптація положень з обліку і звітності в умовах угоди про асоціацію України та ЄС.....	174
<b>Галич С. Д.</b> Порівняльна характеристика фінансової звітності за національними і міжнародними стандартами .....	180
<b>Герасименко А. В.</b> Проблема оцінки майнового потенціалу за інформацією балансу (Звіту про фінансовий стан).....	184
<b>Горбач Є. В.</b> Дебіторська заборгованість: підходи до визначення.....	190
<b>Желізьян Р. Є.</b> Аналіз витрат торговельних підприємств споживчої кооперації та напрями їх оптимізації.....	195
<b>Зубіцька О. В., Попенко Т. В.</b> Класифікація комп'ютерних інформаційних систем бухгалтерського обліку як основа вибору засобів автоматизації облікових задач .....	201
<b>Калашніков В. Р.</b> Swot-аналіз автоматизації звітності з податку на прибуток .....	207
<b>Котенко Я. С.</b> Облік поточних біологічних активів .....	213
<b>Манжура В. Л.</b> Сутність товарних запасів у обліку та аудиті.....	220
<b>Масюта Ю. В.</b> Окремі аспекти проведення аудиту витрат виробництва .....	226
<b>Махновська Ю. О.</b> Проблеми нормативно-правового регулювання обліку розрахунків з бюджетом за податком на додану вартість сільськогосподарських підприємств .....	231
<b>Мацюк А. В.</b> Оцінка ліквідності та платоспроможності суб'єкта малого підприємництва .....	237
<b>Ритченко О. Ю.</b> Напрями удосконалення обліку в бюджетних установах .....	242
<b>Різняк М. М.</b> Особливості обліку запасів за національними та міжнародними стандартами у суб'єктів господарювання державного сектору .....	248

<b>Рудич А. С.</b> Проблеми обліку орендних операцій підприємства .....	253
<b>Сідько Н. В.</b> Методика внутрішнього аудиту формування та виконання кошторису бюджетної установи .....	264
<b>Лисенко М. А.</b> Облік забезпечень за національними та міжнародними стандартами: стан і перспективи розвитку .....	268
<b>Скрипак І. В.</b> Сучасні проблеми та напрями удосконалення обліку розрахунків з оплати праці.....	273
<b>Тюніна Н. О.</b> Сучасний стан і проблеми ринку електронних грошей в Україні .....	278
<b>Федоряка В. О.</b> Теоретичні аспекти обліку власного капіталу.....	284
<b>Фоменко Д. В.</b> Прибуток сільськогосподарського підприємства: проблеми розподілу та відображення у бухгалтерському обліку .....	290
<b>Шпигун Є. О.</b> Адаптація звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) до міжнародних стандартів.....	296

## ЧАСТИНА 2

### Спеціальність «Право»

<b>Заливадний С. В.</b> Правове регулювання підготовки та кваліфікаційного відбору арбітражних керуючих в Україні.....	9
--	---

### Спеціальність «Соціальна інформатика»

<b>Odima J.</b> Creation of the site “Combinatorial optimization” .....	15
<b>Odimegwu R.</b> Creation of educational site “system analysis and the theory of decision making” .....	19
<b>Марченко Д. А.</b> Розробка та програмування тренажера з теми «Переставні многогранники» дистанційного навчального курсу «Елементи комбінаторної оптимізації» .....	22
<b>Педоренко С. В.</b> Створення, програмування та дослідження тренажера з теми «М-метод» дистанційного навчального курсу «Методи оптимізації та дослідження операцій».....	27

<b>Потерайло О. О.</b> Розробка та програмна реалізація тренажера з теми «Градiєнтний метод» дистанційного курсу «Методи оптимізації та дослідження операцій».....	33
--	----

### **Спеціальність «Фінанси і кредит»**

<b>Бескішкіна А. М.</b> Методика бальної оцінки фінансової стійкості і платоспроможності акціонерних товариств .....	37
<b>Боцвін В. Г.</b> Система управління майном підприємства.....	42
<b>Грищенко В. В.</b> Причини фінансової кризи на виробничих підприємствах України .....	48
<b>Кайнара М. І.</b> Розвиток бюджетної децентралізації в контексті реформування бюджетної політики України.....	52
<b>Каплата О. П.</b> Особливості стратегічного управління прибутком на підприємстві як основа його розвитку в сучасних умовах господарювання .....	58
<b>Капустян В. Р.</b> Комплексний фінансовий аналіз та його методи при прогнозуванні фінансової стійкості підприємства .....	63
<b>Коросташов К. О.</b> Науковий аналіз сутнісних підходів до визначення поняття «Фінансовий потенціал підприємства» .....	72
<b>Литвин Є. М.</b> Формування доходів бюджетів розвитку в умовах реформування бюджетної системи України .....	77
<b>Лобода Я. В.</b> Особливості механізму формування та управління позиковим капіталом виробничого підприємства .....	83
<b>Маммадов О. З.</b> Моніторинг ризиків в системі управління фінансовими результатами підприємства в умовах нестабільності .....	92
<b>Мирсиябов Ніджат Камиль оглы.</b> Совершенствование методики оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	98
<b>Мащенко Н. В.</b> Класифікація загроз фінансової безпеки суб'єктів підприємництва .....	103
<b>Михайленко В. М.</b> Теоретичні основи дослідження поняття «ділова активність» підприємства .....	111

<b>Онiщук М. А.</b> Страхування сiльськогосподарських ризикiв в Україні: тенденції та перспективи розвитку .....	116
<b>Профатiлова А. О.</b> Система управлiння фiнансовою стiйкiстю пiдприємства.....	122
<b>Руденко І. Ю.</b> Напрями вдосконалення полiтики управлiння платоспроможнiстю пiдприємства.....	130
<b>Сизова І. О.</b> Методичне забезпечення оцiнки рiвня фiнансової безпеки пiдприємства .....	135
<b>Слинько Ю. Р.</b> Перспективи розвитку недержавного пенсiйного забезпечення в Україні .....	141
<b>Соляник К. П.</b> Адаптивний механiзм управлiння фiнансовою стiйкiстю пiдприємства на засадах формування стiйкого розвитку.....	147
<b>Хiльчевський М. С.</b> Монiторинг формування фiнансових ресурсiв мiсцевих бюджетiв в умовах реформування бюджетно-податкової полiтики України.....	153
<b>Шиян Д. С.</b> Методичнi пiдходи до побудови стратегії забезпечення фiнансової безпеки у системі фiнансового менеджменту пiдприємства .....	158
<b>Яценко А. В.</b> Сучасна дiагностика фiнансового стану пiдприємства .....	164



## ЧАСТИНА 1

### СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «БАНКІВСЬКА СПРАВА»

УДК 336.71

#### ПРИНЦИПИ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

**Я. Г. Гасленко**, *магістр спеціальності «Банківська справа»*

**М. Б. Чижевська**, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

**Ключові слова:** кредит, кредитна політика, банк, принципи кредитної політики, кредитний процес.

**Постановка проблеми.** Необхідність формування обґрунтованої та ефективної кредитної політики кожним комерційним банком за сучасних економічних умов пов'язана, перш за все, з важливістю активізації позитивного впливу кредитних відносин на обсяг та структуру грошової маси в країні і, як наслідок, на стабільність грошової одиниці, а по-друге, із забезпеченням потреби в додаткових джерелах фінансування розширеного відтворення [5].

Основним завданням кредитної політики банку є забезпечення використання кредиту у відповідності з його сутністю. Кредитна політика виступає в якості способу реалізації її принципів. Якість кредитної політики визначається передусім мірою виконання принципів, що її обумовлюють.

Принципи кредитної політики банку стимулюють економічну зацікавленість суб'єктів кредитних відносин в найкращих результатах своєї діяльності, з однієї сторони, і мають важливе значення при здійсненні кредитної політики в масштабах всієї економіки [3].

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Дослідження сутності та сучасних тенденцій у формуванні і реалізації кредитної політики знайшли відображення в роботах закордонних і вітчизняних науковців: І. Балабанова, Г. Панової, О. Лаврушина, О. Барановського, В. Міщенка, А. Мороза, Т. Смовженко, О. Васюренка, В. Вітлинського, Я. Наконечного, О. Пернарівського, І. Пещанської, Л. Примостки та інших. Однак принципи кредитної політики, їх сутність і реалізація потребують подальших наукових розвідок.

**Формулювання мети.** Метою статті є визначення сутності і розкриття принципів кредитної політики банку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Принципи кредитної політики є основою кредитного процесу. Чим повніше їх використовують, тим ефективніша діяльність банку з позиції забезпечення його ліквідності і доходності. Під принципами кредитної політики розуміють основні правила, вихідні положення для її розробки та практичної реалізації.

Виділяють загальні і специфічні принципи кредитної політики банку [3].

Під загальними принципами кредитної політики розуміють принципи спільні для державної кредитної політики центрального банку, яка проводиться на макроекономічному рівні, і для кредитної політики кожного конкретного комерційного банку.

До загальних принципів кредитної політики банку відносяться принципи: наукової обґрунтованості, оптимальності, ефективності, а також єдність, нерозривний зв'язок елементів кредитної політики оскільки тільки науково-обґрунтована кредитна політика, сформована з урахуванням об'єктивних та суб'єктивних чинників, що її визначають, дозволяє найбільш повно виразити інтереси держави, банку (як інституціональної структури), його персоналу і клієнтів (в тому числі населення). Отже, тільки науково-обґрунтована кредитна політика відповідає тій меті, яку банк ставить перед собою на певному етапі свого розвитку. А відповідно, тільки науково-обґрунтована кредитна політика є оптимальною, найбільш ефективною, якій банк віддає перевагу.

Специфічними принципами кредитної політики комерційного банку є: доходність, прибутковість (оскільки основною метою функціонування будь-якого комерційного банку є отримання максимально можливого прибутку), а також безпека, надійність (банк прагне отримати дохід не будь якою ціною, а з урахуванням реалій ринку, на якому він здійснює свою діяльність).

Основним принципом кредитної політики є принцип пріоритетності мінімізації рівня ризику над доходністю, відповідно до якого, незалежно від суми потенційного доходу, кредит не видається, якщо його видача супроводжується недопустимим рівнем ризику [4]. Таким чином, в цілому система принципів кредитної політики банку, виглядає наступним чином (табл. 1).

Дотримання вищеназваних принципів є однією з умов підвищення ефективності кредитної політики банку.

**Таблиця 1 – Принципи кредитної політики**

Загальні	Специфічні
– наукова обґрунтованість	– доходність
– оптимальність	– прибутковість
– ефективність	– безпека
– єдність, нерозривний зв'язок елементів кредитної політики	– надійність

В найбільш загальному вигляді оптимальну кредитну політику комерційного банку можна визначити як політику, що забезпечує банку покриття його витрат і приносить прибуток, чистий дохід (принцип доходності). Проте, відсутність доходу чи навіть збиток в банківській діяльності не може розглядатися виключно як результат неефективної кредитної політики. Розробляючи кредитну політику банку, виходять зі стратегічних та тактичних цілей. Пріоритети в діяльності банку в цілому і його кредитної політики, зокрема, полягають в забезпеченні безпеки, надійності і прибутковості кредитних операцій банків. Дотримання саме цих принципів кредитної політики комерційного банку можна вважати критеріями ефективною, оптимальною кредитної політики.

Оптимальна політика комерційного банку – це політика, в результаті якої доходи банку, його прибуток зростають, а витрати і ризик – знижуються. Оптимальна кредитна політика, розроблена з врахуванням внутрішніх і зовнішніх для банку факторів розвитку, правильною оцінкою їх динаміки і побудови динамічних рядів, екстраполяції фінансового стану банку і його клієнтів, використання моделювання, економіко-статистичних методів, математичного інструментарію дозволяють визначити політику найбільш адекватну даному часовому етапу розвитку банку [2].

Для максимізації прибутку від проведення банківської політики, в тому числі, і кредитної, банк повинен використовувати системний підхід, тобто використовувати всі елементи банківської політики в єдності, у взаємозв'язку, варіюючи інструменти з їх реалізації до тих пір, доки не буде знайдено оптимальне рішення. Зокрема, в області кредитної політики це рішення буде визначати найкращу комбінацію кредитних стандартів, тобто

вимог, покладених в основу розробки кредитної політики комерційного банку.

Таким чином ефективною, оптимальною кредитна політика банку може бути тільки в тому випадку, якщо вона побудована з урахуванням принципів кредитної політики і забезпечує їх реалізацію на практиці.

Ефективність, оптимальність кредитної політики банку необхідно розглядати з урахуванням адекватності ризик-менеджменту для забезпечення оптимального для комерційного банку співвідношення доходності і ліквідності на даному етапі розвитку. При цьому аналізуючи ефективність кредитної політики на рівні комерційного банку, важливо мати на увазі, що в цілому кредитна політика тільки тоді може бути оптимальною і ефективною, коли в ній максимально враховані інтереси суспільства, суб'єктів підприємництва і індивідумів.

Органи банківського нагляду (центральный банк, аудиторські фірми, податкові органи і ін.) аналізують кредитну політику комерційного банку з позицій, по-перше, її наявності і, по-друге, якості, тобто повноти дотримання принципів кредитної політики, зокрема, оптимальності, ефективності, адекватності ситуації, що реально склалася на ринку [1].

Принцип єдності, взаємообумовленості елементів кредитної політики банку визначає необхідність вивчення цих взаємозв'язків з метою визначення місця і ролі кредитної політики в роботі банку. Принципи кредитної політики тісно пов'язані між собою. Порушення одного з принципів може привести до порушення всіх інших. Цей взаємозв'язок і взаємообумовленість принципів кредитної політики банку визначає необхідність розглядати їх діалектичній єдності, вивчаючи окремі елементи банківської політики в цілому.

Комплексне, системне застосування на практиці всіх принципів банківського кредитування дає можливість враховувати інтереси як обох суб'єктів кредитної угоди (банку й позичальника), так і держави.

**Висновки.** Отже, відносини в сфері кредиту будуються за відповідною чіткою системою. Під системою банківського кредитування розуміють узгоджену сукупність елементів, які визначають організацію (техніку й технологію) кредитного процесу та його регулювання відповідно до принципів кредитування.

### ***Список використаних джерел***

1. Волохов В. І. Оцінка ефективності кредитної діяльності банків / В. І. Волохов // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 115–124.
2. Ілляшенко С. Кредитні ризики та створення резервів для їх покриття / С. Ілляшенко // Вісник НБУ. – 1997. – № 4. – С. 39–41.
3. Любар О. О. Кредитна політика банків: види та моделі / О. О. Любар // Вісник УБС НБУ. – 2010. – № 3 (9). – С. 183–185.
4. Розвиток банківської системи України : монографія / за ред. д-ра екон. наук О. І. Барановського. – Київ : Ін.-т екон. та прогноз., 2008. – 584 с.
5. Сало І. В. Формування та реалізація кредитної політики банку : монографія / І. В. Сало, І. В. Карбівничий. – Суми : Університетська книга, 2011. – 176 с.

УДК 330.33.01; 336.77.067

## **АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКІВ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

***А. К. Денисенко, магістр спеціальності «Банківська справа»***  
***С. П. Прасолова, к. е. н., доцент – науковий керівник***

**Ключові слова:** платоспроможність, антикризове управління, банк, ліквідність, ризик.

**Постановка проблеми.** Розвиток економіки безпосередньо залежить від стану банківської системи, фінансування та обслуговування підприємств банками. Необхідною для цього передумовою є забезпечення стійкості самих банків. У всіх країнах запобіганню банківських криз приділяється велика увага, і держава надає істотну підтримку банкам в умовах кризи з відновлення їх діяльності та довіри до них.

На цьому тлі у даний час виникла необхідність забезпечення сталого і безкризового функціонування банківської системи України з тим, щоб банки виконували свої функції і сприяли розвитку економіки. Тому вирішення проблем антикризового регулювання ліквідності та платоспроможності повинно бути найвищим пріоритетом у діяльності банку, а формування та використання адекватного інструментарію антикризового управ-

ління – першочерговим завданням, що й визначає актуальність дослідження.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Дослідженню питань антикризового управління ліквідності та платоспроможності банків присвячено достатньо наукових праць. Дана проблема висвітлена у працях таких вітчизняних вчених-економістів як Тавасієв А. М. [1], Тарасевич Н. В. [2], Столярчук М. [5] та інші. Однак, незважаючи на суттєві наукові результати, отримані вченими, слід зауважити, що методичні підходи до вдосконалення системи антикризового управління ліквідністю та платоспроможністю банків залишаються недостатньо розробленими як у теоретичному, так і в практичному аспектах.

Важко переоцінити значимість забезпечення стабільного розвитку банківської системи і актуальність проблеми вдосконалення антикризового управління та запобігання банківських криз. Важливість дослідження полягає в тому, що в результаті вдосконалення методів антикризового управління та орієнтації банківського менеджменту на антикризове управлінське мислення може бути вирішене практичне завдання подолання та подальшого запобігання кризових явищ у банках, а також підвищення стабільності вітчизняної банківської системи в цілому.

**Формулювання мети.** Метою статті є дослідження динаміки основних показників, що характеризують платоспроможність та ліквідність банків України за 2007–2015 та розробка на цій основі практичних рекомендацій щодо формування антикризової стратегії їх управління.

**Виклад основного матеріалу.** Становлення сучасної банківської системи в Україні і в інших країнах супроводжувалося кризовими явищами, масовими банкрутствами банків, які надали руйнівний вплив на економіку. Забезпечення стабільного функціонування банківської системи стало найважливішим завданням Центрального банку.

Як свідчать дослідження Тавасієва А. М., кризу можна визначити як загострення внутрішніх протиріч у банку (або банківській системі), що приводить до погіршенню виконання найважливіших функцій банківськими установами, яке загрожує їх стабільності та надійності [1, с. 157].

Усвідомлення факторів і причин виникнення криз, розуміння механізмів їх розвитку створюють реальні можливості для ви-

ділення державного антикризового регулювання і антикризового управління відносно конкретного банку.

Сучасна фінансово-економічна криза в Україні (2014–2015 рр.) поставила її банківську систему у край складні умови та вплинула на появу таких загроз:

- недостатній рівень капіталізації, що обумовлює зниження платоспроможності банків;
- зниження рівня ліквідності банків
- нездатність банків виконувати свої поточні зобов'язання;
- погіршення якості кредитного портфеля.

Зокрема, як свідчать дані рис. 1, за умов критичного зниження питомої ваги власного капіталу у структурі джерел фінансування (з 15,07 % у 2013 році до 11,24 % у 2014 та 8,27 % у 2015 роках, рис. 1), масового впливу депозитів фізичних осіб (спричинило відповідне зниження їх питомої ваги у структурі ресурсів банків України з 33,94 % у 2013 році до 31,62 % у 2014 та 31,02 % у 2015 роках), що обумовило виникнення значних проблем з банківською ліквідністю (за співвідношенням високоліквідних активів та короткострокових зобов'язань банків України досягла мінімального значення 20,83 % у 2014 році, рис.1). Також значно скоротилися норматив платоспроможності (адекватності капіталу, Н2) банків: з 18,26 % у 2013 році до 15,60 % у 2014 та 12,74 % у 2015 році (рис. 1).

Отже, у вітчизняному банківському секторі виникла кризова ситуація, за якої центральний банк для забезпечення фінансової безпеки банківської системи мав негайно надавати додаткові резерви на кредитній основі тим банкам, які, з одного боку, потребували їх у зв'язку з масовим вилученням депозитів, а з іншого, – збільшення частки простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів вітчизняних банків з 7,7 % у 2013 році до 13,5 % у 2014 році та до 22,1 % у 2015 та 24,3 у 2016 роках [3] (значною мірою, обумовлених закриттям відділень банків в анексованій Республіці Крим та на окупованих територіях Донецької та Луганської областей України) обумовило необхідність нарощування резервів під активні операції банків, що також посилює тиск на ліквідність банківської системи.

Така ситуація потребує розробки антикризових заходів, переш за все, орієнтованих на зростання власного капіталу вітчизняних банків, основним джерелами якого є капіталізація

прибутку для капіталу першого рівня і субординовані кредити - для капіталу другого рівня. Але в сучасних умовах розвитку банківського сектору такі можливості вкрай обмежені. Разом з тим, зростання боргових зобов'язань банків може незабаром вичерпати свої можливості в порівнянні з наявним власним капіталом. Зниження нормативів достатності капіталу в 2014 році підтвердило це припущення.

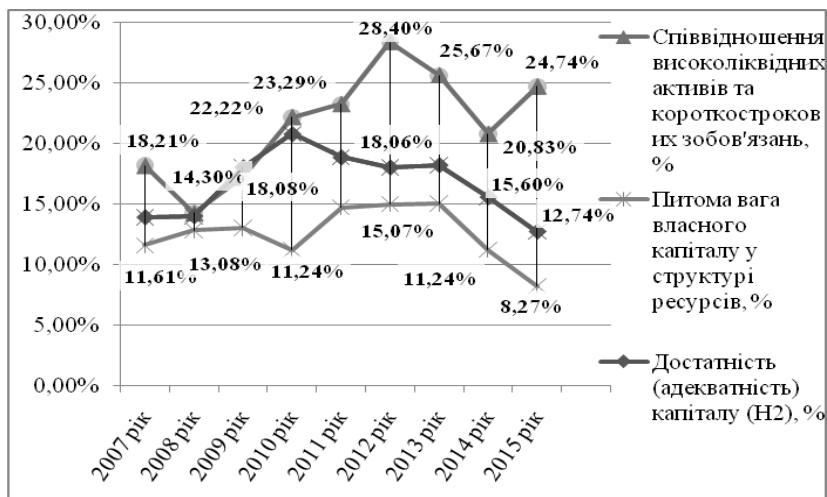


Рисунок 1 – Динаміка основних показників, що характеризують платоспроможність та ліквідність банків України за 2007–2015 рр.<sup>1</sup>

З іншого боку, результати аналізу ліквідності за співвідношенням високоліквідних активів та короткострокових зобов'язань банків України (рис. 1) показали, що у банків є деякий запас ліквідності. Однак, банкам необхідно приділяти увагу процесу управління ліквідністю. Це пов'язане з тим, що у банках є значні розриви ліквідності по коштах, які не включені у розрахунок даного показника, що свідчать про незадовільну роботу банків щодо забезпечення стабільної ліквідності, оскільки

<sup>1</sup> Побудовано автором за офіційними даними [3].



допущено ризик незбалансованості між активами і пасивами при їх формуванні.

У зв'язку з наявністю багатьох проблем українська банківська система, на наш погляд, повинна вживати заходи, спрямовані на створення ефективної комплексної системи упережувального антикризового управління.

Слід зазначити, що *формування антикризової стратегії управління ліквідності та платоспроможності відповідає принципам ефективного управління банку, розроблених Базельським комітетом* [4], передбачає скорочення обсягів активних операцій банку, перегляд ставок та строків активних і пасивних операцій, визначення ймовірності найбільш негативного варіанту ліквідної позиції банку та можливі шляхи покриття дефіциту ліквідності (перш за все, за рахунок створення додаткового резерву високоліквідних активів у кризовій фазі), а також розробку наступних **основних антикризових заходів щодо управління ліквідністю і платоспроможністю**:

- обмеження обсягів кредитування та відстрочення розміщення ресурсів у довгострокові активи, оскільки однією з причин виникнення кризи ліквідності є невідповідність між строками і сумами залучених (короткострокових міжбанківських кредитів) та розміщених (у більш довгострокові кредити) ресурсів;

- формування додаткових резервів ліквідності на етапі кризової фази та розробка планів щодо отримання кредитів з підтримки ліквідності від Національного банку, які повинні включати обґрунтування стратегії управління ризиком ліквідності банку та прогнозування грошових потоків за кризової фази, а також пошук додаткових джерел залучення ліквідних коштів та напрямів їх використання;

- жорсткий контроль за вилученням вкладів у кризові періоди з метою оптимізації роботи з клієнтами щодо пільгових умов пролонгації депозитів, у тому числі шляхом розробки і впровадження інформаційно-рекламних заходів, спрямованих на підтримку ділової репутації банку;

- забезпечення збереження платоспроможності банку не за рахунок нарощування прибутку за агресивних, ризикованих стратегій у передкризові періоди, а за рахунок стабілізації банківської ефективності (поступового нарощування прибутковості банківської діяльності без різких коливань) за оптимального рівня ризику.

На нашу думку, вибір такої стратегічної мети, орієнтованої на забезпечення стабільності банківської ефективності є одним із основних чинників забезпечення стабільності всієї фінансової системи країни, її стійкості до негативного впливу зовнішніх чинників та основою антикризових банківських стратегій.

**Висновки.** На основі розгляду динаміки основних показників, що характеризують платоспроможність та ліквідність банків України за 2007–2015 внесені практичні рекомендації щодо формування антикризової стратегії їх управління. Визначено, що концепція антикризового управління повинна бути орієнтована саме на послаблення дії кризових фаз.

Крім того, для підвищення рівня ліквідності і платоспроможності вітчизняних банків у довгостроковій перспективі, важливим є перехід від динамічних моделей банківської стратегії, орієнтованих на отримання короткострокового прибутку (short-termism) за допомогою спекулятивних фінансових інструментів і операцій до банківської стратегії довгострокового інвестування, що дозволить забезпечити як стабільну прибутковість банківської діяльності, так і виконання вимог Базельського комітету з банківського нагляду до рівнів ліквідності і платоспроможності.

#### *Список використаних джерел*

1. Тавасиев А. М. Антикризисное управление кредитными организациями : учеб. пособие по антикризисному управлению / А. М. Тавасиев. – Москва : Издательство «Юнити-Дана», 2010. – 480 с.
2. Тарасевич Н. В. Проблеми капіталізації банків в Україні / Н. В.Тарасевич // Вісник соціально- економічних досліджень. Збірник наукових праць. – 2013. – № 1 (48). – С. 295–299.
3. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / Ітернет-представництво НБУ : [офіц. веб-сайт]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article>. – Назва з екрана.
4. Принципи ефективного управління ліквідністю у банківських установах [Електронний ресурс] / Базельський комітет з банківського нагляду. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/Bank\\_supervision/Risks/index.htm](http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/Risks/index.htm). – Назва з екрана.
5. Столярчук М. Особливості антикризового управління підприємством з позиції теоретико-методологічного аналізу / М. Столярчук // Вісник Львівського університету. – 2012. – № 40. – С. 230–232.

## **РОЛЬ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ БАНКІВ УКРАЇНИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЇХ СТАБІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

**О. В. Ковпак**, *магістр спеціальності «Банківська справа»*  
**С. П. Прасолова**, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

**Ключові слова:** власний капітал, достатність, капіталізація банківської системи, стабільність банківської системи.

**Постановка проблеми.** Реалії сьогодення вказують на те, що загальне соціально-економічне і політичне становище України призвело до нестійкості фінансового ринку, що породило процес ліквідації банків. Ситуація ускладнюється тим, що зростаюча неспроможність банків здійснювати платежі, надавати довгострокові кредити для розвитку реального капіталу негативно позначилась на платоспроможності підприємств і спровокувала подальший спад виробництва.

У даному контексті питання підвищення достатності власного капіталу банків України є основною вимогою регуляторних органів, оскільки низький рівень капіталізації вітчизняних банків неспроможний забезпечити банківськими ресурсами реальний сектор економіки, викликає хвилю кризових явищ та обумовлює потребу в поглибленні економічних досліджень у сфері пізнання основних закономірностей стабільності банківської системи, одним із важливих факторів забезпечення якої і є її капіталізація.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Дослідженнями проблем достатності банківського капіталу займалися такі вітчизняні вчені, як М. Алексеєнко [1], Ткачук Н. М. [5] та ін. А питаннями регулювання достатності капіталу в контексті забезпечення стабільності банківської системи займалися такі відомі вчені, як Колодізева О. М. [2], Роуз П. та інші. При цьому дискусійними і надалі залишаються питання формування ефективного механізму забезпечення стабільності банківської системи в сучасних умовах, враховуючи недостатній рівень її капіталізації.

З огляду на те, що достатня за обсягом та належним чином збалансована ресурсна база банків є важливою передумовою їх стабільного розвитку, зміцнення ресурсної бази та інтеграція вітчизняної банківської системи у світове співтовариство знач-

ною мірою залежать від його зростання. Відтак особливого значення набувають питання нарощення, ефективного використання та збереження капіталу як кожного банку, так і усієї банківської системи.

**Формулювання мети.** Метою статті є оцінка впливу достатності власного капіталу на стабільність банківської системи України та визначення основних напрямів підвищення ефективності капіталізації банківських установ для здійснення їх стабільної та прибуткової діяльності на сучасному етапі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки супроводжується локальним військовим конфліктом на сході України, що створює загрози фінансовій стабільності національній банківській системі та спричиняє кризу ліквідності та довіри. Це обумовлює підвищенням вимог до банківської системи, яка повинна сприяти стійкому економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності господарського комплексу в умовах поступової інтеграції у європейський та світовий економічний простір. Вказані процеси вимагають від банків адекватного нарощування обсягів, оптимізації структури та вдосконалення організації ресурсної бази.

Враховуючи, що стабільність банківської системи характеризує здатність протистояти перешкодам у її функціонуванні з метою виконання у подальшому ролі фінансового посередника в економіці, негативний вплив на неї має недостатній рівень капіталізації. Визначення ж достатності капіталу банківської установи відіграє значну роль, і не лише для оцінки стабільності окремо взятого конкретного банку, а й для того щоб можна було визначити надійність усієї вітчизняної банківської системи.

Підтримка економіки у стабільному стані належить до першочергових завдань, які ставить перед собою уряд будь-якої країни. При цьому в даному аспекті не остання роль відводиться її центральному банку. Національний банк України (НБУ) постійно повинен аналізувати достатність капіталу з метою прийняття адекватних рішень щодо запровадження структурних змін у банківській системі. Це може стосуватись як реорганізацій окремих банків, так і злиття банківських установ, а також розширення мережі нових філій. Здатність елементів банківської системи підтримувати стабільність, а наглядового органу – НБУ, – створити умови щодо забезпечення стабіль-

ності, є важливою складовою підтримки банківської системи у стані стійкої рівноваги.

В Україні координатором робіт з компіляції індикаторів фінансової стабільності визначено Національний банк України за погодженням з Державним комітетом статистики України та Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України. Наразі, відповідно до методології МВФ Національним банком України розраховуються та поширюються дані за 12 основними та 10 рекомендованими індикаторами фінансової стабільності банківського сектора [4].

У банківській справі серед основних показників діяльності банку, його розвитку та регулювання, головне місце займає показник достатності власного капіталу, або капітальної адекватності масштабам і характеру здійснюваних банком операцій. Це обумовлено тим, що достатній обсяг власного капіталу сприяє стабільному функціонуванню банківської установи й зниженню ризиків, що виникають у процесі її діяльності. Крім того, рівень адекватності власного капіталу забезпечує відповідний ступінь довіри до банку з боку інвесторів, кредиторів та вкладників.

Зарубіжний досвід свідчить про взаємозв'язок між рівнем капіталізації банківської системи та рівнем стабільності її розвитку. Зокрема, сучасний стан банківської системи України, обумовлений падінням економіки та впливом капіталу внаслідок розгортання воєнних дій та політико-економічної кризи у 2014–2015 роках вимагає додаткових заходів для виходу банківських установ на новий рівень фінансово-господарської діяльності та фінансової безпеки. Так, із 180 діючих на кінець 2013 року банків, за 2014 та 2015 роки стали неплатоспроможними та втратили ліцензію 63 банки [3]. Як свідчать дані табл. 1, основною причиною таких негативних змін у стабільності банківської системи України, стали значний вплив ресурсів з банківської системи, погіршення якості кредитних портфелів банків та, як результат, збиткова діяльність (збитки досягали –52,97 млрд грн у 2014 році та –66,6 млрд грн у 2015 році, табл. 1).

У свою чергу, негативний фінансовий результат у 2014 – 2015 рр. став основною причиною погіршення рівня капіталізації банківської системи України, що проявилось як у зниженні питомої ваги власного капіталу вітчизняних банків у загальній

структурі їх ресурсів з 15,07 % у 2013 році до 11,24 % у 2014 році та до 8,27 % у 2015 році, так і у зниженні рівня достатності (адекватності) їх капіталу (H2), відповідно, з 18,26 % у 2013 році до 15,60 % у 2014 році та до 12,74 % у 2015 році (табл. 1).

**Таблиця 1 – Стан капіталізації банківської системи України у 2011–2015 рр. \*** (млрд грн)

Показники	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
1. Власний капітал, усього,	155,5	169,3	192,6	148,0	103,7
– у т. ч. питама вага у структурі ресурсів, %	14,75	15,02	15,07	11,24	8,27
2. Зобов'язання (у пасивах)	898,7	957,9	1 085,5	1 168,8	1 150,7
3. Ресурси	1 054,3	1 127,2	1 278,1	1 316,9	1 254,4
4. Результат діяльності	–7,7	4,9	1,4	–52,97	–66,6
5. Формування резервів під активні операції	157,9	141,3	131,3	204,9	321,3
6. Регулятивний капітал	178,5	178,9	205,0	188,90	131,0
7. Достатність (адекватність) капіталу (H2), %	18,9	18,06	18,26	15,60	12,74
8. Рентабельність капіталу, %	–5,27	3,03	0,81	–30,46	–51,91

*Примітка.* \* Розроблено на основі джерела [3].

Тим самим, на сьогодні українська банківська система щодо капіталізації є такою, що неповною мірою розвивається, а вітчизняні банки залишаються недостатньо капіталізованими. Наведений факт відображає негативну тенденцію у частині зусиль банківської системи щодо забезпечення достатності ресурсного потенціалу в частині власного капіталу і свідчить про ризикованість діяльності банків України.

Серед причин такої ситуації – відсутність послідовної державної політики регулювання капіталу, низький рівень корпоративного управління в банківській сфері, низький рівень розвитку фондового ринку, малодоступність достовірних оцінок надійності банків та результатів їх діяльності.

Як уже зазначалося, провідну роль у формуванні та структуруванні капіталу банків відіграє регуляторна політика Національного банку України, міжнародні стандарти достатності капіталу, Базельські угоди про конвергенцію капіталу. Загострення проблеми підвищення капіталізації вітчизняної банківської системи активізувало роботу центрального банку держави та органів виконавчої влади, що спричинило ряд заходів з вирішення цієї проблеми.

Тому, для підвищення ефективності капіталізації банківських установ України необхідно передусім поглибити сам процес капіталізації, розробити ефективну стратегію в цьому напрямку, зокрема, удосконалити корпоративне управління та його вплив на процеси капіталізації банківських установ в Україні шляхом розкриття структури власності та нарощення статутного капіталу банків, активізації діяльності фондового ринку, зменшення ризику репутації та підвищення рівня довіри населення до банків.

**Висновки.** Власний капітал банку в певному розумінні для вкладників є показником надійності розміщення капіталовкладень, бо в разі банкрутства власний капітал банку іде на відшкодування збитків власникам. У цьому зв'язку розмір власного капіталу є важливим фактором стабільності функціонування банку. Для досягнення цієї стабільності банки повинні намагатися збільшувати власний капітал, особливо в умовах трансформаційного етапу розвитку економіки.

Визначено, що низький рівень капіталізації банків, тобто обмежена капітальна база банків, може стати на заваді розширенню їхніх операцій з обслуговування різних груп клієнтів, а також зумовлює досить низький інвестиційний потенціал банківських установ, а без довгострокових вкладів в економіку неможливими є заходи щодо припинення спаду та нарощування виробництва.

Розроблені напрями підвищення ефективності капіталізації банківських установ України, орієнтовані на удосконалення корпоративного управління та його впливу на процеси капіталізації банків сприятимуть підвищенню рівня достатності власного капіталу банків, що дасть змогу вирішити проблему економічної безпеки банківської системи країни, її надійності, стабільності та ефективності функціонування.

### **Список використаних джерел**

1. Алексєєнко М. Д. Капітал банку питання теорії і практики : монографія / М. Д. Алексєєнко. – Київ : КНЕУ, 2002. – 276 с.
2. Колодізева О. М. Забезпечення стабільних умов функціонування банківського сектору України : монографія / під заг. ред. О. М. Колодізева. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. – 350 с.
3. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / Ітернет-представництво НБУ : [офіц. веб-сайт]. – Текст. дані. – Режим доступу: [//http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article). – Назва з екрана.
4. Про заходи, спрямовані на сприяння капіталізації та реструктуризації банків [Електронний ресурс] : Закон України від 28.12.2014 № 78-VIII: станом на 10 квіт. 2016 р. / Законодавство України : [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/78-19>. – Назва з екрана.
5. Ткачук Н. М. Капіталізація банківської системи України: сутність і проблеми народження / Н. М. Ткачук // Вісник Української академії банківської справи НБУ. – 2005. – № 2. – С. 60–67.

УДК 336.71

### **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ**

**Б. І. Пашкевич**, магістр спеціальності «Банківська справа»  
**О. М. Момот**, к. е. н., доцент – науковий керівник

**Ключові слова:** капітал, банківський капітал, капіталізація, фінансова капіталізація, фінансові ресурси банку.

**Постановка проблеми.** Поняття «банківський капітал» досить часто вживається західними та вітчизняними економістами, коли йдеться про банківську систему, про забезпеченість економіки ресурсами. Однак слід зазначити, що в економічній літературі не існує єдиної думки про його визначення. Неоднорозність та різноплановість трактувань впливає з розбіжностей та невизначеностей у трактуванні поняття «капітал».

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Теоретичні, методологічні та методичні аспекти капіталу та капіталізації відображені в роботах провідних вітчизняних вчених: В. М. Гєєця, А. А. Гриценка, В. І. Грушко, О. М. Дзюблюка, О. В. Васюренко, А. М. Мороза, А. А. Пересади, Л. О. Примостки та ін. Серед



відомих західних фахівців, які займаються проблемами капіталізації економіки необхідно відмітити наступних: Т. Бартона, Т. Дж. Долана, Дж. К. Хорна, Б. Едварда, Г. Марковіца, Е. Морсмана, П. Роуза, Дж. Сінкі, П. Уокер, У. Шенкир та інші.

**Формулювання мети.** Метою статті є визначення економічної сутності банківського капіталу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У різні періоди суспільного розвитку економісти трактували поняття «капітал» по-своєму. Меркантилісти вважали, що капітал утворюється внаслідок певного використання грошей, які приносять додаткові кошти.

Протилежної думки дотримувалися фізіократи, які вважали, що не гроші породжують гроші; додатковий капітал утворюється у результаті виробничої праці, до якої вони відносили тільки працю, пов'язану із землею [3].

Адам Сміт капіталом вважав накопичений, тобто той капітал, що залишився після споживання, запас. Накопичення капіталу створює передумови для підвищення продуктивності праці внаслідок подальшого його перерозподілу. Виходячи з цього, А. Сміт поділяв капітал на основний та оборотний. До останнього відносив грошові кошти [4].

Д. Рікардо визначав капітал як накопичену працю, оскільки капіталісти виплачують своїм робітникам лише частину створеної додаткової вартості [5].

К. Маркс вважав, що капітал – не річ, яка виражається у капітальному благі, а певні відносини між капіталістом та найманим робітником. При цьому він стверджував, що капітал самозростаюча цінність [6]. К. Маркс поділяв капітал на використовуваний (в іншому випадку він не приносить прибутку), а також спожитий (прямі витрати на виробництво або собівартість).

Складність та багатоплановість категорії «капітал» впливає на трактування сутності банківського капіталу. На думку Ф. Мишкіна, капітал – це різниця між сумою активів і пасивів, яка утворює чисті активи банку. Ці кошти мобілізуються шляхом продажу нових акцій або нерозподілених доходів. Важливим компонентом є також резерви на випадок неповернення позик [6].

Подібну точку зору підтримує П. Роуз, який до банківського капіталу відносить внесені власниками банку кошти, а саме:

акціонерний капітал, резерви та нерозподілений прибуток [1]. Отже, можна стверджувати, що П. Роуз ототожнює банківський капітал з власним.

Дж. Сінкі (мол.) основною функцією банківського капіталу вважає здатність компенсувати збитки, що виникають внаслідок банківських ризиків. Поглинути збитки в першу чергу можна за рахунок саме власного капіталу [4].

Таким чином, Ф. Мишкін, Дж. Сінкі (мол.) та П. Роуз трактують поняття банківського капіталу у першу чергу як власного капіталу банку.

Д. Розенберг у словнику банківських термінів до банківського капіталу, крім акціонерного, додає й довгострокову заборгованість [2].

Фінансовий словник за редакцією А. Г. Завгороднього визначає банківський капітал як сукупність грошових капіталів (власних та залучених), якими оперує банк, що, у свою чергу, приносять прибуток.

Універсальний бізнес-словник ототожнює банківський капітал з фінансовими ресурсами банку. Згідно із словарем банківський капітал – це сукупний грошовий капітал, залучений банком з різних джерел, та використовується ним для проведення банківських операцій і утворює фінансові ресурси банку.

В енциклопедії банківської справи поняття «банківський капітал» розглядається як сукупність різних видів грошових капіталів, коштів, які банк використовує у вигляді банківських ресурсів для забезпечення своєї діяльності, здійснення різноманітних банківських операцій та отримання прибутку.

Проаналізувавши існуючі трактування поняття «банківський капітал», ми вважаємо доречним відносити до нього такі основні складові: власний, залучений та позичений капітал.

Власний капітал складається із статутного капіталу (внесків акціонерів, паїв), резервного капіталу та нерозподіленого прибутку. Він є власністю банку та нагромаджується для уникнення негативних наслідків тимчасового падіння вартості активів, а також для підтримання довіри до банку. Власний капітал виконує такі найважливіші функції: індикативну – виступає як індикатор довіри до банку з боку вкладників та кредиторів; захисну – страхування вкладів та депозитів у разі банкрутства або ліквідації комерційного банку; оперативну – за рахунок власного капіталу банк має можливість розпочати фінансову

діяльність; регулюючу – виконання встановлених нормативів є необхідною умовою функціонування будь-якого банку.

Цілком очевидним є той факт, що для успішної діяльності на фінансовому ринку банки використовують не лише власний капітал, але й залучений та запозичений. Саме останні два види капіталу становлять левову частку у структурі капіталу кожного банку. Можливості щодо кількості залучених та позичених коштів в Україні регламентуються Національним банком України.

Отже, для того, щоб суб'єкт підприємництва став банком, він повинен отримати право залучати грошові кошти ззовні, які потім будуть використані для здійснення активних операцій. Отримати такий дозвіл можна лише після того, коли буде створено свій власний капітал.

Залучений капітал банку зазвичай значно перевищує власний капітал. Він включає тимчасово вільні грошові кошти фізичних та юридичних осіб, залучені банком на вклади за певну плату, на певних умовах та на строк або до запитання. Досить часто такі операції називають депозитними.

Позичковий капітал – це кредити, які запозичені на між-банківському ринку або у центральному банку, а також кошти від продажу боргових цінних паперів на грошовому ринку.

Спільним для обох видів капіталу – залученого та запозиченого є те, що це чужі кошти, які знаходяться у тимчасовому розпорядженні банку, але при цьому слід враховувати існуючі відмінності між ними.

Саме до позикового капіталу відносять іноземний та міжнародний капітали. В «Економічній енциклопедії» поняття «іноземний капітал» розкривається через такі різноманітні форми капіталу, як акціонерний, фінансовий, промисловий, державний, що належить нерезидентам. Міжнародний капітал належить міжнародним організаціям та перетинає національні кордони.

Надзвичайно складна сутність та різноманітність прояву банківського капіталу значно ускладнює визначення достатності його для банків. Для глибшого усвідомлення сутності та визначення необхідного розміру банківський капітал слід класифікувати, визначивши сутність кожної із його складових.

Слід зауважити, що в економічній літературі питання класифікації банківського капіталу досить дискусійне. Заслугову-

ють на увагу, на наш погляд, класифікації, запропоновані вітчизняними науковцями М. Д. Алексеєнком та К. О. Кіреєвою.

Так, М. Д. Алексеєнко пропонує класифікувати банківський капітал за такими критеріями: місцем мобілізації (мобілізований самим банком та придбаний в інших банках); можливістю прогнозування величини банківського капіталу (піддається прямому чи опосередкованому прогнозуванню); терміном знаходження у розпорядженні банку (власний, строковий банківський капітал, капітал до запитання); резидентністю (національний та іноземний банківський капітал); формою власності (приватний, колективний та державний); організаційно-правовою формою залучення капіталу банком (акціонерний, пайовий); формою залучення (грошова, матеріально-речова, фінансові активи, нематеріальні активи); джерелом утворення (власний, залучений та позичений); економічним змістом відображення у балансі (власний банківський капітал, заборгованість перед НБУ та бюджетними установами, заборгованість перед іншими банками, заборгованість перед клієнтами, цінні папери власного боргу та інші зобов'язання).

К. О. Кіреєва доповнює класифікацію поділом банківського капіталу за формою постійності на основний банківський капітал, додатковий банківський капітал та субординований борг, врахований у банківському капіталі, а також за якістю формування – на реальний та фіктивний.

Виходячи з необхідності мати у своєму розпорядженні достатню кількість капіталу для покриття ризиків, кожен банк повинен дотримуватися вимог необхідного розміру регулятивного капіталу, який використовують органи банківського нагляду для оцінки рівня достатності капіталу. Згідно з Базельською угодою про капітал, регулятивний капітал банку складається з капіталів трьох рівнів мінус відвернення. Отже, можна зробити висновок про те, що кожний банк повинен мати такий розмір регулятивного капіталу, який би давав змогу нейтралізувати ризики та отримувати при цьому достатній рівень прибутку. При цьому слід зазначити, що необхідно коригувати розмір регулятивного капіталу з огляду на ризики, тобто залежно від активності банку на фінансовому ринку, а також в умовах невизначеності.

Необхідно зазначити, що процеси інтеграції та глобалізації позитивно впливають на розвиток фінансових ринків світу,

зумовлюють значну кількість переваг для їх учасників. Але при цьому не слід забувати про збільшення ризиків, для нейтралізації яких існує регулятивний капітал. Слід зазначити, що в європейських країнах досить часто використовують так званий економічний капітал банку.

Економічний капітал – це капітал, який повинен мати банк з огляду на свої ризики. Він є функцією ризиковості, мінливості, диверсифікації та концентрації. Так, згідно з Базельською угодою про капітал кожний банк повинен мати мінімально необхідну величину для покриття таких основних видів ризику фінансових установ, як кредитний, ринковий та операційний. При цьому основною функцією економічного капіталу є управління капіталом, яке урівноважує капітал, доходи та ризики.

Зауважимо, що у діяльності вітчизняних банків економічний капітал практично не використовувався, але зміна умов банківської діяльності, насамперед, у зв'язку з приходом на український ринок іноземних банків, а також необхідність запровадження Базеля II певною мірою стимулювали пошук нових підходів до його розрахунку і запровадження як альтернативної стратегії управління ризиками та забезпечення фінансової стійкості.

**Висновки.** Виходячи з вищезазначеного, можна навести визначення поняття «банківський капітал» – це грошові та прирівняні до них кошти, що є у розпорядженні банку (власні, залучені або позичені), використовуються ним для проведення активних операцій з метою одержання прибутку; компенсації збитків внаслідок впливу банківських ризиків як індикатора довіри з боку населення, а також утримання конкурентних позицій на ринку.

#### *Список використаних джерел*

1. Бидюк П. И. Классификация и методы математического описания банковских рисков / П. И. Бидюк, А. В. Басароб, А. С. Гасанов // Проблемы управления и информатики. – 2009. – № 1. – С. 92–107.
2. Верников А. Иностранные банки и качество корпоративного управления / А. Верников // Деньги и кредит. – 2004. – № 9. – С. 14–18.
3. Дзюблук О. Проблеми підвищення ефективності кредитних операцій комерційних банків / О. Дзюблук // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 10. – С. 55–58.

4. Димонов В. Массовая смена собственников / В. Димонов // Эксперт. – 2016. – № 16 (67). – С. 19.
5. Кочетков В. М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах : монографія. – Київ : Вид-во. Європ. ун-ту, 2003. – 300 с.
6. Склярова Н. І. Управління кредитними ризиками / Н. І. Склярова // Регіональні перспективи. – 2005. – № 2–3. – С. 236–240.

УДК 330.33.01; 336.77.067

## **АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РЕГУЛЮВАННЯ ТА МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ**

**Я. А. Сальніков**, *магістр спеціальності «Банківська справа»*  
**С. П. Прасолова**, *к.е.н., доцент – науковий керівник*

**Ключові слова:** кредитний ризик, проблемні кредити, банк, стратегія регулювання та мінімізації.

**Постановка проблеми.** Одним із основних завдань, які стоять перед економікою України, є забезпечення фінансової стійкості та стабільності кредитно-банківської системи, як необхідної умови подолання кризових явищ у вітчизняній економіці, досягнення макроекономічної стабілізації та економічного зростання в нашій державі. У цьому контексті побудова ефективної системи банківського ризик-менеджменту, з метою недопущення системних криз у майбутньому, є сьогодні одним із пріоритетних загальнодержавних завдань.

На сьогодні нагромадилось досить багато серйозних проблем у оцінюванні кредитного ризику та визначенні методів його мінімізації, які потребують нагального розв'язання з метою запобігання виникнення майбутніх системних криз у світових фінансах.

Тому актуальними на сучасному етапі розвитку банківської системи України є проблеми регулювання та мінімізації кредитного ризику вітчизняних банків з метою оптимізації їх рівня та забезпечення прибуткової діяльності банківських установ. Все це зумовлює необхідність формування стратегії регулювання кредитного ризику, розробки теоретико-методологічних засад здійснення процесу управління кредитним ризиком для забезпечення його мінімізації.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Проблемам регулювання та мінімізації рівня кредитних ризиків у банках та побудови ефективних систем банківського ризик-менеджменту присвячено багато наукових досліджень українських та зарубіжних спеціалістів – М. П. Денисенко, В. М. Домрачев, В. Г. Кабанов, А. В. Ігнатенко, К. О Чигирик [1], А. О. Єпіфанова, Т. А. Васильєвої, С. М. Козьменко [5], Морисман-молодшого Е. М. [2], Роуза П. С. [3] та інших.

Незважаючи на значну кількість досліджень, які стосуються регулювання і мінімізації кредитного ризику, залишаються не визначеними поняття стратегії регулювання та мінімізації кредитного ризику на макро- та мікрорівнях, недосконало розроблено методiku регулювання та мінімізації кредитного ризику у діяльності вітчизняних банківських установ за кризових та посткризових умов.

**Формулювання мети.** Метою статті є дослідження динаміки основних показників, що характеризують рівень кредитного ризику банків України у 2010–2015 роках та розробка на цій основі практичних рекомендацій щодо формування стратегії його регулювання та мінімізації на макро- і мікрорівнях.

**Виклад основного матеріалу.** Глобалізація ринків, жорстка конкуренція, впровадження нових операцій, розвиток інформаційних технологій, – все це суттєво ускладнило банківську діяльність, збільшило небезпеку ризиків. Відтак, зросло значення їх ефективного управління. При цьому досвід останньої фінансової кризи показав, що одним із центральних питань мінімізації ризиків за сучасних умов є розробка комплексного підходу саме до процесу управління ризиками при кредитуванні клієнтів банку. Важливість адекватної оцінки кредитного ризику підтверджує той факт, що за результатами досліджень вітчизняних і зарубіжних аналітиків, найбільш поширеною причиною банкрутства банків є саме кредитні ризики. А саме, близько 40 % банкрутств банків сталося через низькі стандарти кредитування, пов'язані зі швидким зростанням розміру виданих кредитів та підвищеної уваги до спекулятивних (і, тим самим, високо ризикових) галузей і секторів економіки (зокрема, нерухомості), ще близько 40 % банкрутств банків сталося через надання кредитів власникам та іншим аффілійованим членам або дочірнім компаніям [1, с. 121].

Тим самим, через потенційно небезпечні наслідки кредитно-

го ризику важливим є проведення всебічного аналізу банківських можливостей щодо політики і практики банку з управління кредитним ризиком<sup>2</sup>. В основу такого управління покладено визначення оптимального співвідношення між рівнями диверсифікації та концентрації кредитного портфеля банку є завданням, яке повинен вирішувати менеджмент кожного банку залежно від обраної стратегії, можливостей та стану зовнішнього середовища.

Зокрема, для виявлення тенденцій змін кредитного ризику вітчизняних банків розглянемо основні показники, що характеризують якість кредитного портфеля банків України з погляду кредитного ризику за останні шість років (табл. 1).

**Таблиця 1 – Основні показники, що характеризують рівень кредитного ризику банків України у 2010–2015 рр.\***

Назва показника	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
1. Співвідношення проблемних кредитів і суми резервів за активними операціями (коефіцієнт кредитного ризику), %	57,02	50,23	51,29	53,47	66,29	66,38
2. Питома вага проблемних кредитів у загальній сумі активів, %	9,01	7,52	6,44	5,49	10,32	17,00
3. Питома вага проблемних кредитів у загальній сумі наданих кредитів, %	11,24	9,61	8,90	7,70	13,50	22,10
4. Питома вага проблемних кредитів у власному капіталі банку, %	61,61	50,99	41,67	36,44	91,78	205,65

*Примітка:* Таблиця побудована на основі даних джерела [4].

Дані табл. 1 свідчать, що значення коефіцієнтів, які характеризують портфельний кредитний ризик банків України мало

<sup>2</sup> **Кредитний ризик** – це наявний або потенційний ризик втрат для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком (його підрозділом) або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання. Кредитний ризик є в усіх видах діяльності, де результат залежить від діяльності контрагента, емітента або позичальника [4].



тенденцію до зниження у 2011–2013 роках, порівняно з кризовим 2010 роком, але у 2014 та 2015 роках значно зросло, у тому числі і у порівнянні з кризовим 2010 роком, оскільки питома вага проблемних кредитів у загальній сумі активів за аналізований період також мала тенденцію до зростання. Це обумовило погіршення якості кредитного портфеля вітчизняних банків з погляду кредитного ризику. Крім того, ситуація погіршилася через значне зниження рівня покриття проблемних кредитів власним капіталом українських банків та сформованими резервами (підтверджується значним зростанням у 2014 та 2015 роках, порівняно з 2010 роком, питомої ваги проблемних кредитів у загальній сумі власного капіталу та резервів за активними операціями). Тим самим, найгіршими в аналізованому періоді були 2010, 2014 та 2015 кризові роки, в які спостерігалася найбільша частка простроченої заборгованості за кредитами (11,24 % та 13,50 % та 22,1 %, відповідно за даними табл. 1). Це свідчить про неефективну кредитну політику банків України, особливо в умовах нестабільного розвитку економіки країни, схильної до кризових коливань.

Тим самим, рівень портфельного кредитного ризику суттєво впливає на рівень ризикованості та надійності вітчизняних банків та визначає необхідність регулювання кредитної діяльності з боку органів нагляду. На макрорівні регулювання та забезпечення мінімізації кредитного ризику здійснює держава в особі Національного банку України, органів законодавчої та виконавчої влади. Стратегічною метою такого регулювання кредитного ризику є забезпечення прибуткової кредитної діяльності банків поряд із досягненням динамічного зростання вітчизняної економіки. Держава регулює діяльність банків шляхом формування законодавчо-нормативної бази та застосування відповідних правових, адміністративних і економічних методів, визначаючи напрямки грошово-кредитної політики, яку реалізує Національний банк України.

Така система регулювання та мінімізації кредитного ризику банків, яка є в руслі стратегії регулювання кредитних ризиків з боку центрального банку, включає нормативи, спрямовані на попередження кредитних ризиків, оцінку рівня кредитних ризиків, компенсацію негативних наслідків реалізації кредитних ризиків та оцінку ефективності законодавчо-нормативного, адміністративного та економічного їх регулювання.

Водночас, на мікрорівні банківські установи повинні ефективно застосовувати комбінацію відомих методів мінімізації кредитного ризику та розробляти внутрішні моделі регулювання цього ризику. При розробці моделі регулювання та мінімізації кредитного ризику у банку необхідно обов'язково враховувати вимоги Національного банку України щодо обмеження рівня ризиків, а також застосовувати свої власні системи ідентифікації, аналізу, контролю і регулювання рівня кредитного ризику.

Проведення аналізу факторів виникнення кредитного ризику та його якісна оцінка дає змогу банку зіставити зовнішні можливості і небезпеки з внутрішніми перевагами та слабкими сторонами, що зумовлює необхідність вибору стратегії регулювання та мінімізації кредитного ризику на рівні банку. Основними етапами формування такої стратегії на рівні банківської установи є:

- вибір оптимальної стратегії регулювання та мінімізації кредитного ризику;
- визначення загального часу, на який формується ця стратегія;
- формування стратегічної мети регулювання та мінімізації кредитного ризику;
- розробка кредитної політики щодо окремих аспектів стратегії кредитної діяльності банку та стратегії регулювання та мінімізації кредитного ризику;
- конкретизація показників стратегії регулювання та мінімізації кредитного ризику за періодами її реалізації;
- оцінка розробленої стратегії регулювання та мінімізації кредитного ризику.

Ефективність стратегії регулювання та мінімізації кредитного ризику пов'язана з ефективністю кредитної діяльності банку загалом і може оцінюватися відповідно до ступеня досягнення обраних цілей, показників діяльності банківської установи. Стратегічне планування доповнюється розробкою методів регулювання кредитних ризиків, що застосовуються під час здійснення кредитної діяльності в межах розробленої в банку кредитної політики, яка призначена встановити ключові принципи, яких мають дотримуватися працівники та керівники банку при плануванні кредитної діяльності і видачі кредитів.

**Висновки.** На основі розгляду динаміки основних показників, що характеризують рівень кредитного ризику банків України за 2010–2015 зроблено висновок, що забезпечення мінімізації кредитного ризику у банках – один із ключових факторів, що визначає ефективність діяльності банківських установ та банківської системи загалом.

Мета стратегії регулювання та мінімізації кредитного ризику на рівні банку (на мікрорівні) має полягати у знаходженні оптимального співвідношення між прибутковістю, ризиковістю і ліквідністю кредитних операцій банку. Формування стратегії регулювання та мінімізації кредитного ризику у масштабах держави (на макрорівні) є необхідним для досягнення фінансової стабільності банківського сектора, а також забезпечення досягнення цілей національної політики, пов'язаних з ефективним розподілом обмежених фінансових ресурсів з метою економічного зростання держави.

#### *Список використаних джерел*

1. Денисенко М. П. Кредитування і ризику : навч. посіб. / [М. П. Денисенко, В. М. Домрачев, В. Г. Кабанов, А. В. Ігнатенко, К. О. Чигирик]. – Київ : «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 480 с.
2. Edgar M. Morsman. Jr. Commercial Loan Portfolio Management / пер. с англ. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 208 с.
3. Rose Peter S. Commercial Bank Management – Boston : IRWIN, 1993. – 768 p.
4. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / Інтернет-представництво НБУ : [офіц. веб-сайт]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish>. – Назва з екрана.
5. Управління ризиками банків [Текст] : монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А. О. Єпіфанов, Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко та ін.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т. А. Васильєвої. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.

## ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКУ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

**Д. Ю. Смілик**, магістр спеціальності «Банківська справа»  
**М. Б. Чижевська**, к. е. н., доцент – науковий керівник

**Ключові слова:** банк, фінансовий стан банку, моніторинг банку, фінансова стійкість банку, фінансовий аналіз банку.

**Постановка проблеми.** Передумовою повноцінного функціонування ринкової системи господарювання є наявність ефективно діючої та цілісної інфраструктури. Важливе місце серед усієї сукупності складових елементів останньої належить банкам. Саме їм належить пріоритетна роль у мобілізації тимчасово вільних коштів суб'єктів підприємництва, в спрямуванні необхідних обсягів грошових капіталів у найприбутковіші галузі економіки, що в кінцевому результаті приводить до підвищення матеріального добробуту населення країни. Так, загальний стан економіки країни свідчить про активність діяльності банків. Проте не варто забувати й те, що належний стан банків підтверджує економічний розвиток суспільства у цілому.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Проблемам фінансового стану, його оцінки приділили увагу такі вітчизняні науковці як О. Вовчак, Ж. Довгань, О. Заруба, А. Мороз, М. Савлук – при розгляді загальних питань фінансового аналізу діяльності банків та менеджменту; В. Вітлінський, В. Пантелєєв, С. Прасолова, Н. Шелудько – при дослідженні теоретичних аспектів та проблем регулювання фінансової стійкості банків; Л. Ключко, С. Святко, Є. Склеповий, Л. Петриченко, Р. Шіллер – при визначенні складових стійкості, розгляді питань аналізу та оцінки фінансової стійкості банку.

**Формулювання мети.** Метою даного дослідження є висвітлення методів оцінки фінансового стану банків у зарубіжній практиці.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Виникнення, активне використання, подальший розвиток та вдосконалення систем оцінки фінансового стану у сучасній банківській практиці є надзвичайно важливим для: суспільства в цілому; реальної та потенційної клієнтури банків; акціонерів банку; комерційних банків (зацікавленість у попередній діагностиці можливих проблем; зацікавленість у достовірній оцінці фінансового

стану банків-контрагентів); органів державного регулювання і нагляду.

В окремих країнах формують системи нагляду, що передбачають оцінку фінансового стану банків. Зокрема, в Італії, Аргентині створено системи рейтингової оцінки банків, що запозичені здебільшого з практики органів нагляду США і є частиною комплексної системи банківського нагляду.

Методи та прийоми оцінки фінансового стану банків постійно змінюються і вдосконалюються, оскільки можуть змінюватися цілі моніторингу, розширюватися перелік підходів, а також сфера їх застосування.

Зокрема, нинішні підходи до організації моніторингу фінансового стану банків можна класифікувати наступним чином (табл. 1).

**Таблиця 1 – Системи моніторингу фінансового стану банків у світовій практиці**

<b>Підходи до організації моніторингу фінансового стану банків</b>	<b>Системи моніторингу фінансового стану банків</b>	<b>Основні методи аналізу та оцінки фінансової стійкості, що застосовуються у системах моніторингу</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Системи коефіцієнтного аналізу та аналізу однорідних груп	BAKIS (Німеччина), Bank Monitoring Screens – BMS (США).	метод порівняння фактичних значень відповідних показників з встановленими нормативними (плановими) значеннями; метод порівняння фактичних значень показників з середнім їх величиною по групі однорідних банків.
Рейтингові системи оцінки: «інсайдерські» «дистанційні»	CAMELS (США); CAMELS (Україна); CAMELS (Польща, Чехія, Словаччина, Туркменістан, Казахстан, Узбекистан, Вірменія, країни Балтики); UBSS (США); CAMEL (РФ);	індексний метод; бальний метод; метод порівняння з показниками банків-лідерів; факторний аналіз; метод порівняння фактичних значень показників з середніми їх

1	2	3
Рейтингові системи оцінки: «інсайдерські» «дистанційні»	BOPEC (США); CAMEO (США); ROCA (США); CAEL (США); PATROL (Італія); ORAP (Франція); CAMELS (в складі BASIC) – Аргентина.	величинами по групі однорідних банків.
Системи комплексної оцінки банківського ризику	RAST (Нідерланди), RATE Великобританія).	індексний метод; експертний метод.
Статистичні моделі: розрахунок рейтингів та рейтингових понижень прогнозування банкрутств і «виживання» очікуваних збитків	SEER Rating (США), SCOR (США); SEER Risk Rank (США), Bank Calculator – OCC (США); SAABA (Франція).	дискримінантний аналіз; кореляційний аналіз; аналіз темпів зростання значень певних показників; факторний аналіз; регресійний аналіз; метод аналізу динаміки та побудови тренду.
Макро- та мікро- пруденційний аналіз	Система ПФУ, стрес-тестування (країни-члени МВФ).	сценарний аналіз; аналіз чутливості портфеля; метод розрахунку максимальних втрат.

Застосування кожного з даних підходів передбачає виконання відповідних завдань, зокрема: оцінку поточного фінансового стану (стійкості); прогнозування майбутнього фінансового стану; визначення категорії ризику; кількісний аналіз та певні статистичні процедури.

Рейтингові системи, коефіцієнтний аналіз, комплексні оцінки банківських ризиків забезпечують оцінку поточного фінансового стану комерційних банків, тобто оцінку їх фінансової стійкості на певну дату. Для оцінки фінансової стійкості банку в майбутньому призначені статистичні моделі.

Системи коефіцієнтного аналізу та аналізу однорідних груп. Дані системи дають змогу оперативно визначати відхилення в діяльності банку і забезпечують повноту та комплексність аналізу.

Рейтингові системи оцінки фінансового стану комерційних банків. «Рейтинг банку – це система оцінки банківської діяльності, що заснована на фінансових показниках і даних балансу банку» [1]. Призначенням рейтингових методик є оцінка поточного фінансового стану банків. Джерела інформації для рейтингових оцінок – фінансові звіти банків, а також дані інспекторських перевірок. Отримані рейтинги дають змогу виявити проблеми у діяльності банків та вжити адекватних заходів щодо їх усунення із боку органів нагляду – на основі диференційованого підходу до комерційних банків.

Системи комплексної оцінки банківського ризику. Оцінка стійкості поточного фінансового стану можлива також на основі комплексної оцінки банківського ризику, що передбачає аналіз бізнес-підрозділів банку (знизу), і потім дають загальну оцінку фінансової стійкості. Такий аналіз є порівняно капіталомістким, саме тому його здійснюють нерегулярно.

Статистичні моделі (системи «попереднього реагування»). Крім оцінки стійкості поточного фінансового стану банку, є необхідність й оцінки фінансової стійкості банку на перспективу, оскільки це дає банкові змогу завчасно вжити заходів для уникнення втрат. Прогнозна оцінка фінансової стійкості банку потребує застосування складних економіко-математичних моделей із використанням сучасних статистичних інструментів.

Моделі розрахунку рейтингів та рейтингових понижень. До першої групи належить система SCOR (Statistical CAMELS Off-site Rating), яка дає змогу оцінити ймовірність погіршення фінансового стану банку в найближчі 4–6 місяців. Також система SEER (System for Estimating Examination Ratings), яку з 1993 р. використовує ФРС США, її попередня назва – FIMS [4] (Financial Institutions Monitoring System). Система SEER базована не лише на інформації, що отримана зі фінансової звітності, а й з різних рейтингів, на відміну від SCOR. До даних моделей належить друга зі згаданих моделей SEER, яка охоплює 9 базових показників, котрі розраховують щодо активів банку. Дана методика передбачає аналіз показників за 10 останніх кварталів з метою визначення сукупності факторів для ризикованості, що дасть змогу найкращим чином спрогнозувати майбутнє банку. Базовим критерієм оцінки служить імовірність неплатоспроможності банку в найближчих 2 роки.

Моделі очікуваних збитків. Різновидом моделей прогнозування є моделі очікуваних збитків. Такі моделі забезпечують можливість оцінити майбутні втрати, а з використанням додаткових даних можна також зробити висновки щодо прогнозу стійкості банку.

Макропруденційний аналіз. Основою оцінки фінансової стійкості банків, як уже було зазначено, має бути комплексний аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на банківську систему, що передбачав би динаміку розвитку процесів. Окрім нагляду за банками, важливе місце займає моніторинг ризиків, виявлення негативних тенденцій, що шкодять банкам, а також пошук шляхів запобігання їм та здійснення цього. Такий напрямок отримав назву макропруденційного аналізу [3].

**Висновки.** Отже, з огляду на проведений аналіз особливостей функціонування та розвитку систем і методів систем оцінки фінансової стійкості комерційних банків у зарубіжній банківській практиці можна свідчити: країни в особі органів нагляду значну увагу приділяють проблемі вдосконалення методів оцінки та моніторингу фінансової стійкості банків для забезпечення їх ефективного функціонування в динамічних умовах розвитку; розглянуті системи оцінки мають ряд відмінностей у різних країнах, що пов'язано з історичними, структурними особливостями розвитку банківських систем, зокрема в одних країнах пріоритетного значення надають інспекційним перевіркам (базовою у США залишається система CAMELS), а в інших – дистанційним (Франція та Італія). Існують різні можливості проведення перевірок на місцях, різний рівень доступності до отримання інформації, різний ступінь технічного оснащення, різний вид та склад звітності, різний ступінь відкритості отриманих результатів (наприклад, в США рейтинги офіційно публікуються, а в інших країнах – лише обговорюються з керівництвом банку). Отримані результати систем BAKIS, RATE, RAST використовуються лише як внутрішня інформація, і не доводяться до комерційних банків; цільова спрямованість систем «попереднього реагування» відрізняється, зокрема, в США – це ймовірність погіршення рейтингу, у Франції – погіршення фінансового результату, в Італії – погіршення фінансової



ситуації в банку; практично всі розглянуті системи оцінки є своєрідними модифікаціями рейтингових систем оцінки банків, і оцінювання базоване на порівнянні з фінансово найстійкішими банками; системи оцінки існують у взаємозв'язку між собою, а не поодинокі. Зокрема, розробляються системи «попереднього реагування» у поєднанні з рейтинговими системами; кожна система має чіткий інструментарій, критерії, рекомендації щодо оцінки фінансової стійкості. Вони є структурованими та логічно побудованими [2]. Відповідно, це забезпечує можливість формування повних та достовірних висновків про стан кожного елементу системи; усі системи містять подібний перелік показників та нормативних значень, у т. ч. тих, що розробив Базельський комітет. Дані показники апробовані впродовж тривалого періоду і засвідчили ефективність їх використання при оцінці фінансової стійкості банків; методи оцінки елементів середніх систем базовані на математичному алгоритмі розрахунку (CAMELS, CAMEO, ROCA, PATROL, ORAP) чи середньозважених (RAST, RATE); системи є структурованими та логічно побудованими. Аналіз та оцінка кожного компонента включається в загальну систему і є перехідною ланкою до подальшого розгляду наступного елемента.

### *Список використаних джерел*

1. Кочетков В. М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах : [монографія] / В. М. Кочетков. – Київ : Вид-во Європейського університету, 2003. – 300 с.
2. Міщенко В. Іституційні засади державної підтримки банківського сектору в період кризи / В. Міщенко, С. Шульга // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 8. – С. 12–21.
3. Сафронов В. А. О подходах к оценке финансовой устойчивости российского банковского сектора / В. А. Сафронов, М. А. Бездудный // Деньги и кредит. – 2005. – № 5. – С. 21–26.
4. Cole R. A. FIMS: A new Monitoring System for Banking Institutions / R. A. Cole, B. G. Cornyn, J. W. Gunter // Federal Reserve Bulletin. – 1995. – January. – P. 1–15.

## НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ

**А. В. Федченко**, магістр спеціальності «Банківська справа»

**Л. В. Левченко**, к. е. н., доцент – науковий керівник

**Ключові слова:** прострочена заборгованість, проблемні активи, банківська система, кредит.

**Постановка проблеми.** Найгострішою проблемою вітчизняних банків в період фінансової кризи є збільшення як обсягів проблемних кредитів, так і частки проблемної заборгованості в кредитному портфелі, що призводить до негативних наслідків у роботі банку, погіршує його здатність генерувати прибуток та не дозволяє динамічно розвиватися в умовах мінливого зовнішнього середовища. Тому пошук і формування нових напрямів управління проблемними кредитами є головними завданнями, що стоять перед банківськими установами в Україні.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Значний внесок у розвиток управління проблемною заборгованістю банків зробили як вітчизняні, так і іноземні вчені, зокрема: О. Барановський, О. Дзюблюк, Н. Дунас, Д. Еліот, Г. Карчева, В. Крилова, І. Лютий, В. Міщенко, С. Науменкова, І. Недзельська, Л. Примостка, К. Раєвський та інші. Збільшення обсягів проблемних активів свідчить про те, що банки недостатньо опанували методи управління проблемними кредитами, а також, що банківська система України потребує державної підтримки для скорішого вирішення проблеми «поганих» активів.

**Формулювання мети.** Метою дослідження є оцінка стану проблемної заборгованості банківської системи України та визначення заходів, на основі досвіду економічно розвинутих країн, які сприятимуть зменшенню частки даного виду заборгованості в вітчизняній банківській системі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Погіршення економічної ситуації в Україні, інфляційні процеси та девальвація національної валюти виявили тенденцію до зростання обсягів проблемної заборгованості вітчизняних банків. Значний обсяг не лише проблемних кредитів, а й простроченої заборгованості у загальній структурі банківських активів є однією з причин збитковості банківської системи України (табл. 1). У зв'язку з цим, управління проблемною заборгованістю є надзви-

чайно актуальним завданням для українських банків, оскільки прострочені кредити не тільки несуть за собою фінансові втрати, а також погіршують імідж вітчизняних банківських установ.

**Таблиця 1 – Дані, що характеризують прострочену заборгованість банківської системи в Україні за 2011–2016 рр.**

Роки	Кредитний портфель, млн грн	Темп приросту кредитного портфеля, %	Прострочена заборгованість, млн грн	Темп приросту простроченої заборгованості, %	Частка простроченої заборгованості у кредитному портфелі, %
01.01. 2011	755 030	1,03	84 563	20,37	11,2
01.01. 2012	825 320	9,31	79 231	–6,31	9,6
01.01. 2013	815 327	–1,21	72 564	–8,41	8,9
01.01. 2014	911 402	11,78	70 178	–3,29	7,7
01.01. 2015	1 006 358	10,42	135 858	93,59	13,5
01.01. 2016	965 093	–4,10	213 286	56,99	22,1

Джерело: розраховано автором за даними НБУ [4]

Як видно з даних табл. 1, до 2014 року простежується стійка тенденція до зниження частки проблемних позик у кредитному портфелі і на початок 2014 року проблемна заборгованість становила 7,7 % від загального обсягу кредитного портфеля українських банків, що в абсолютному вираженні складало 70 178 млн грн (навіть при зростанні кредитного портфеля на 11,78 %).

Проте фінансова криза, значна девальвація національної грошової одиниці, зниження платоспроможності багатьох вітчизняних підприємств-позичальників призвели до зростання частки проблемної заборгованості за 2014 та 2015 роки, яка склала 13,5 % та 22,1 %, відповідно (при цьому загальний обсяг кредитування за 2015 рік скоротився на 4,1 %).

Для зменшення обсягів проблемної заборгованості, банки активно використовують різноманітні інструменти реструктуризації кредитної заборгованості, способи взаємодії з колекторськими організаціями, варіанти продажу проблемних портфелів, програми лояльності, які дозволили змінити умови кредитування позичальників, що відчують тимчасові фінансові труднощі. Проте збільшення частки проблемної заборгованості кредитного портфеля банківських установ у 2014–2015 роках свідчить, що у період фінансової кризи важливим є централізована підтримка держави банківської системи. Вважаємо, що для зменшення частки проблемних кредитів необхідно:

- створити інститут «Єдиного державного реєстру крупних позичальників»;
- провести кластеризацію кредитів за змістом. Наприклад, проблеми з валютними кредитами для фізичних осіб потребують одних методів управління, а кредити юридичних осіб, які знаходяться у стані банкрутства або у стані ліквідації – інших;
- коригування як кредитної політики самих банків, так і методології регулювання їх діяльності з боку держави;
- удосконалення механізму співпраці банків з бюро кредитних історій;
- створення санаційного банку або іншої установи для управління проблемними активами з урахуванням критичного аналізу міжнародного досвіду.

Зокрема, зарубіжний досвід свідчить, що ефективно розв'язати проблему управління проблемними активами банків на пізніх стадіях роботи із заборгованістю можна також шляхом передачі (продажу) проблемних кредитів пов'язаній фінансовій компанії на засадах оптимізації балансу (SPV onshore/offshore). Компанії SPV – це фінансові організації спеціалізованого призначення, основна мета яких полягає у викупі у неплатоспроможних банків проблемних активів, заставного забезпечення та відновленні їх платоспроможності після реалізації пулу проблемних активів за договірною ціною [2].

Можливо запровадити механізм, запропонований у проекті Міжнародної фінансової корпорації, що передбачає створення Спеціалізованого фонду акумулювання, в тому числі викупу проблемних активів у формі державної корпорації з приватно-державним фінансуванням. Механізм передбачає викуп проблемних активів з дисконтом, але при виконанні обов'язкової

умови повної відкритості інформації про реальний стан активу. Проблемні активи передаються в обмін на державні цінні папери (спеціалізовані облигації державної позики) зі строком погашення – 10 років. Ці папери можуть бути конвертовані в акції підприємства-боржника. Крім того, банк може використовувати дані спеціалізовані облигації як забезпечення для отримання короткострокових кредитів НБУ.

Цікавим у даному аспекті є досвід США («план Гейтнера»): центральний банк разом з Федеральною корпорацією страхування депозитів створили Приватно-державний інвестиційний фонд. Механізм роботи полягав у наступному: банки формували пул проблемних активів, після чого ФКСД проводила аукціон з продажу проблемних активів з дисконтом. Якщо влаштувала ціна продавця активу, то приватний інвестор фінансував операцію за рахунок випуску боргового цінного паперу, гарантованої ФКСД, а далі фінансування здійснюється за рахунок коштів держави й приватного інвестора в співвідношенні 6 до 1 та, відповідно, інвестор отримує в управління пул проблемних активів.

Заслуговує на увагу також досвід Швейцарії, де був створений Фонд спеціального призначення центрального банку за рахунок центрального банку і облигацій найбільшого банку Швейцарії UBS AG. Фактично, була застосована гібридна схема з елементами санаційного банку та страхової компанії. Фонду в управління були передані проблемні активи UBS на суму, а уряд продав облигації банку (UBS), які можуть бути конвертовані в 10 % акцій банку.

У Швеції було створено дві Фінансові компанії з державним фінансуванням. Активи банків були умовно розділені на «хороші», «проблемні» і «безнадійні». Перша група активів залишалася в управлінні банків, друга – купувалася Фінансовими компаніями, а третя – підлягала списанню. Фінансові компанії викупували у банків проблемні активи за рахунок держави, які частково переходили акції банків (по суті, часткова націоналізація). Фінансові компанії працювали з проблемними активами, тобто, якоюсь мірою здійснювали функції санаційного банку.

Повчальним є досвід Республіки Казахстан: за ініціативою Міністерства фінансів Казахстану у 2008 році засновано Фонд стресових активів, метою якого є поліпшення якості кредитного портфеля казахських банків. Фонд викупує сумнівні активи

банків і в подальшому управляє ними. Придбання активів здійснюється за балансовою вартістю, в якій враховується обсяг створених резервів, із врахуванням дисконту. Викуп сумнівних активів дає можливість вивільнити активи банків від низьколіквідних активів і змушує їх визнавати свої збитки [3].

Одним із напрямів удосконалення роботи з проблемними кредитами у масштабах усієї банківської системи є створення санаційного банку («бридж-банку») на державному рівні. Термін «санаційний банк» уперше з'явився у практиці у 1988 році, коли американський The Bank of New York Mellon Corporation перемістив свої «погані» позики у сфері енергетики та нерухомості в Grant Street National Bank (GSNB) і продовжував здійснювати прибуткову діяльність. GSNB, у свою чергу, було ліквідовано протягом семи років без необхідності додаткових капіталовкладень. Перші кроки на шляху до створення «бридж-банку» в Україні було зроблено в 2009 році, за допомогою законодавства щодо особливостей проведення заходів із фінансового оздоровлення банків [6]. Зокрема, було визначено загальні засади функціонування санаційного банку та затверджено механізм його діяльності на базі ПАТ «Родовід Банк». Проте зараз у ПАТ «Родовід Банк» проводиться тимчасова адміністрація.

Поставлене завдання не було досягнуте з таких причин: по-перше, на законодавчому рівні так і не було створено механізмів передачі та реалізації проблемних активів банків державного сектору; по-друге, в якості санаційного банку ПАТ «Родовід банк» показав низьку результативність роботи з власними активами. Протягом діяльності банку як санаційного його доходи покривали лише витрати, держава не мала жодних дивідендів від діяльності банку.

Іншим перспективним напрямом удосконалення управління простроченими активами є створення банками ситуаційних центрів управління проблемною заборгованістю юридичних та фізичних осіб за кредитними операціями. Це система ситуаційного управління, яка поєднує людський інтелект, інформаційні технології, сучасні програмно-технічні засоби і засоби моделювання в процесі прийняття рішень стосовно врегулювання проблемної заборгованості. Вона дає змогу створити, реалізувати і забезпечити системність, прогнозування небажаних наслідків рішень, об'єктивну оцінку рівня та факторів ризику при врегулюванні проблемної заборгованості [1].

Крім цього, Національному банку необхідно обґрунтовано та зважено розробити дієві нормативні документи з урахуванням напрацьованого досвіду економічно розвинутих країн світу. Необхідною умовою даного процесу є відкритість, прозорість і підзвітність перед суспільством дій НБУ і новоствореної структури.

Варто додати, що Правління Національного банку України постановою № 351 від 30.06.2016 р. затвердило «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями», мета якого – забезпечити повну та своєчасну оцінку банками величини кредитного ризику, що сприятиме коректному розрахунку їх капіталу та, в кінцевому результаті, посилить фінансову стійкість банківського сектора [5].

Затвердження цього положення є черговим кроком НБУ на шляху вдосконалення регулювання та нагляду за діяльністю банківського сектора у відповідності з кращими підходами, що застосовуються у міжнародній практиці. Положення розроблялося більше року у співпраці з банківською спільнотою з залученням експертів МВФ, Світового банку, міжнародної компанії Oliver Wyman, USAID.

**Висновки.** Аналіз динаміки проблемної заборгованості банків України свідчить про поступове нарощування обсягів проблемних кредитів та їх частки у загальному обсязі кредитів. Тому на сьогодні одними з головних питань для оздоровлення банківської системи України є робота з проблемними кредитами банку, а також вибір методу управління ними. Ефективна робота з проблемними кредитами дозволить банкам максимізувати свої прибутки та знизити властивий кредитним операціям рівень ризику. Крім того, актуальним для України є подальше вдосконалення вітчизняної системи управління проблемними кредитами на основі комплексного підходу з урахуванням зарубіжного досвіду економічно розвинутих країн.

#### *Список використаних джерел*

1. Кльоба В. Л. Ситуаційний центр управління проблемною заборгованістю кредитними операціями / В. Л. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.9. – С. 176–184.
2. Марчук В. П. Шляхи поліпшення управління проблемними активами банківської системи України [Електронний ресурс]

- / В.П. Марчук // Ефективна економіка. – 2011. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=685>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 30.09.2016.
3. Міщенко В. Реструктуризація кредитів в умовах кризи. Світовий досвід і можливості застосування в Україні / В. Крилова, М. Ніконова // Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С. 13–17.
  4. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Текст. дані. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442). – Назва з екрана. – Дата перегляду: 13.09.2016.
  5. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями [Електронний ресурс] : Постанова від 30 чер. 2016 р. № 351 / Законодавство України : [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 13.09.2016.
  6. Про порядок реєстрації, видачі ліцензії, регулювання діяльності санаційного банку та нагляду за ним [Електронний ресурс] : Постанова від 23 груд. 2011 р. № 471 / Законодавство України : [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0059-12>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 14.09.2016.

УДК 336.77(477)

## **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

**С. О. Юрко**, *магістр спеціальності «Банківська справа»*  
**Л. В. Левченко**, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

**Ключові слова:** кредитний портфель, кредит, банк, прибутковність, ризик.

**Постановка проблеми** Фінансова нестабільність, в умовах якої перебуває банківська система України, призвела до занепаду ринку банківського кредитування, що, нині, вимагає від банків нових підходів до формування кредитного портфелю.

Необхідно зазначити, що напрями оптимізації управління кредитним портфелем банку, в Україні, не вирішені повною мірою і проблема поліпшення якості кредитного портфеля банків, нині є особливо актуальною й потребує подальших досліджень,



оскільки значна кількість наданих позик не повертається своєчасно, що гальмує подальшу кредитну підтримку банками розвитку реального сектору національної економіки й негативно позначається на темпах і масштабах суспільного виробництва

**Аналіз основних досліджень і публікацій** Важливість питань формування кредитного портфелю банків в ринковій економіці отримало відображення у низці праць вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків. Зокрема, значний вклад у розкриття цієї проблеми зробили розглядали О. Берегуля, Т. Васильєва, О. Вовчак, Р. Герасименко, М. Дегтярьова, С. Кузьменко, Л. Лантух, С. Леонов, М. Могильницька, Р. Павленко, М. Хмелярчук. Проте, незважаючи на наукові напрацювання українських вчених з цієї проблематики, існує потреба подальшого її дослідження.

**Формулювання мети.** Визначити проблеми формування кредитного портфелю банку та напрями їх вирішення на сучасному етапі розвитку банківської системи України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економічна криза в Україні змушує деякі банки згортати програми кредитування. Це пов'язано з тим, що банки не можуть компенсувати власні витрати на кредитування за рахунок одержаних доходів. До основних перешкод у розвитку кредитування українськими банками, на нашу думку, належить кризове становище економіки, значний обсяг проблемних кредитів, зниження довіри населення до банківської системи, нестабільність законодавчої бази та інші.

Рівень фінансової стійкості банку суттєво залежить від якості його активів. З врахуванням того, що кредитний портфель, зазвичай, займає найбільшу питому вагу в структурі активів банку, правомірно заключити, що його фінансова стійкість суттєво залежить від якості кредитного портфелю, яка в свою чергу залежить від ефективності його управління.

Зовнішнє та внутрішнє оточення функціонування банків динамічно змінюється, тому необхідно вчасно реагувати на ці зміни, особливо з метою формування оптимального кредитного портфелю. Якісний, оптимальний кредитний портфель впливає не тільки на ліквідність банку, але й на його надійність.

З рахуванням того, що «оптимізація структури кредитного портфеля банку передбачає або максимізацію прибутків, або мінімізацію ризиків» [1], на нашу думку необхідно перш за все

визначитись з цільовим напрямом даного процесу та сформу- вати стратегію та тактику формування структури кредитного портфелю.

Прибутковість і ризик, як відомо, є взаємопов'язаними кате- горіями. Більш ризиковим вкладенням, як правило, властива більш висока прибутковість, у той час як при зростанні доходу зменшується ймовірність його отримання.

Оптимальне співвідношення прибутку і ризику передбачає досягнення максимуму комбінації «дохідність – ризик» або мінімуму комбінації «ризик – дохідність».

Для кредитного портфелю банку притаманні всі основні види ризику, які супроводжують фінансову діяльність. Управління кредитним ризиком вимагає від банку постійного контролю за структурою портфеля позик та його якісним складом та систе- матичного кількісного та якісного аналізу проблемних кредитів.

У рамках дилеми «прибутковість – ризик» банк змушений обмежувати норму прибутку, страхуючи себе від зайвого ризику.

В сукупності ризику, що супроводжують кредитну діяльність впливають на питому вагу простроченої кредитної заборгованості.

Як свідчать дані табл. 1 в 2007–2015 рр. в Україні відбува- лось збільшення обсягів наданих банками кредитів та частки простроченої заборгованості за кредит в загальній сумі кредитів.

Слід зазначити, що за період 2007–2015 рр. обсяги наданих кредитів зросли майже в 2 рази, а частка простроченої забор- гованості за кредитами в 17 разів, що свідчить про вкрай нега- тивну тенденцію процесу кредитування та необхідність здій- снення виваженого формування кредитних портфелів банків.

Крім того, обсяг кредитів, наданих суб'єктам господарю- вання значно перевищує обсяг кредитів, наданих фізичним осо- бам. Така ситуація пояснюється перш за все тим, що кредито- спроможність позичальників фізичних осіб за період 2009– 2015 рр. поступово зменшувалася, а банки в свою чергу намага- лися зменшити ризикованість кредитних операцій та «утри- мати» їх якість за рахунок зменшення обсягів кредитування даної категорії позичальників.

Прибутковість банку залежить, насамперед, від оптимальної структури його балансу (активи і пасиви) та від цілеспрямованої роботи банківського персоналу. Важливими умовами забезпе- чення прибутковості банку є оптимізація структури доходів і витрат, визначення мінімально допустимої процентної маржі,

виявлення тенденцій дохідності кредитних операцій, планування мінімальної дохідної маржі для прогнозування орієнтованого рівня процентів за активними та пасивними операціями.

**Таблиця 1 – Динаміка кредитів наданих банками України та частка простроченої кредитної заборгованості за 2007 –2015 роки**

	Станом на 01.01								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Кредити надані з них:	485 368	792 244	747 348	755 030	825 320	815 327	911 402	1006358	965 093
1.1. Кредити що надані суб'єктам господарювання	276 184	472 584	474 991	508 288	580 907	609 202	698 777	802 582	785 918
1.2. Кредити надані фізичним особам	153 633	268 857	222 538	186 540	174 650	161 775	167 773	179 040	152 371
2. Частка простроченої заборгованості за кредит у загальній сумі кредитів, %	1,3	2,3	9,4	11,2	9,6	8,9	7,7	13,5	22,1

При побудові оптимальної структури кредитного портфеля необхідно враховувати цільові орієнтири та допустимі рівні прибутковості, ризику і ліквідності, які відображаються в кредитній політиці банків, яка в свою чергу може бути агресивною, консервативною або помірною [5].

Цільові орієнтири суттєво різняться в залежності від виду кредитної політики.

У загальному вигляді задача формування кредитного портфеля банку зводиться до вибору такої структури кредитного портфеля, при якій будуть досягнуті цілі кредитної політики банку.

Одним з основних способів досягнення оптимальної відповідності очікуваного рівня прибутковості, ризику і ліквідності за елементами структури кредитного портфеля є диверсифікація кредитного портфеля, яка здійснюється шляхом структурування кредитів за різними критеріями сегментування портфеля.

**Висновки.** Отже, напрями формування кредитного портфелю банку суттєво залежать від загальноекономічної ситуації в державі та від своєчасної адаптації кредитної політики банку до зміни зовнішнього та внутрішнього середовища.

Диверсифікація кредитного портфеля є одним з основних способів досягнення оптимальної відповідності очікуваного рівня прибутковості, ризику і ліквідності за елементами структури кредитного портфеля, вона здійснюється шляхом структурування кредитів за різними критеріями сегментування портфеля. Диверсифікація кредитного портфеля повинна бути здійснена в наступних напрямках: за географічною ознакою, за розміром кредитів; за термінами надання кредитів; за галузевою ознакою; за видами валют; за забезпеченням.

### *Список використаних джерел*

1. Бабич Ю. А. Формування оптимального кредитного портфеля комерційного банку з урахуванням частки кредитів для підприємств аграрної сфери [Електронний ресурс] / Ю. А. Бабич. – Режим доступу: [http://business-inform.net/pdf/2014/6\\_0/320\\_324.pdf](http://business-inform.net/pdf/2014/6_0/320_324.pdf). – Назва з екрана. – Дата перегляду: 10.10.2016.
2. Кишакевич Б. Багатокритеріальна оптимізація кредитного портфеля банку [Електронний ресурс] / Б. Кишакевич. – Режим доступу: [http://nvunfu.esy.es/Archive/2009/19\\_12/301\\_Kyszakiewicz\\_19\\_12.pdf](http://nvunfu.esy.es/Archive/2009/19_12/301_Kyszakiewicz_19_12.pdf). – Назва з екрана. – Дата перегляду: 10.05.2016.
3. Міщенко В. Реструктуризація кредитів в умовах кризи: світовий досвід і можливості застосування в Україні / В. Міщенко, В. Крилова, М. Ніконова // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 5. – С. 12–17.
4. Міщенко С. В. Стратегічні підходи до управління ризиками функціонування нежиттєздатних банків і обслуговування проблемних активів / С. В. Міщенко, В. І. Міщенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – № 10. – С. 40–46.
5. Маслова Ю. Кредитна політика як важливий елемент оптимізації кредитного портфеля банків [Електронний ресурс] / Ю. Маслова // Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ. – Режим доступу: <http://dSPACE.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4812/1/Maslova%2848-50%29.pdf>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 10.05.2016.

## НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ БАНКІВ

**Р. В. Ястребов**, магістр спеціальності «Банківська справа»  
**М. Б. Чижевська**, к. е. н., доцент – науковий керівник

**Ключові слова:** криза, фінанси, ліквідність, прибуток, активи, банки.

**Постановка проблеми.** В умовах нестабільності та циклічних коливань в економіці, котрі безперечно негативно впливають на діяльність фінансового сектору економіки, банки повинні звернути особливу увагу на проблему оптимізації структури доходів та підвищення ліквідності, адже, як регулятори грошового обігу й посередники в акумуляції та перерозподілі грошових ресурсів, відіграють важливу роль в економічних перетвореннях України. Вони володіють дієвими важелями впливу на фінансову, виробничу та інші сфери економіки, їх діяльність впливає на формування й розвиток практично всієї системи відносин в країні. Без стабільного, надійного та сильного банківського сектора не може нормально функціонувати економіка країни.

**Аналіз основних досліджень та публікацій.** Проблемам забезпечення прибутковості та фінансової стійкості банків в ринковій економіці присвячено праці багатьох провідних вітчизняних і зарубіжних учених. Серед них – М. Алексєнко, О. Біла, В. Вітлінський, О. Вовчак, А. Герасимович, О. Дзюблук, В. Загорський, О. Заруба, В. Іванов, М. Козоріз, В. Корнєєв, В. Кочетков, О. Лаврушин, Ю. Масленченко, А. Мороз, Л. Примостка, Г. Панова, П. Роуз, М. Савлук, Дж. Сінкі, Т. Смовженко, Г. Табачук, Н. Шульга, Р. Тиркало, В. Соскі, О. Ширинська, Р. Шіллер, та ін.

**Формування мети статті.** Нестабільність економічної ситуації в державі спонукає до виділення проблеми формування доходів банківського сектору, та більш широкого її дослідження.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Отримання прибутку та забезпечення рентабельної діяльності є необхідним чинником існування будь-якого суб'єкта підприємництва. У ньому зацікавлені всі учасники економічного процесу [3]. Розмір банківського прибутку хвилює акціонерів, тому, що є показником отриманого доходу на інвестований ними капітал. Вкладникам прибуток гарантує стабільний дохід і впевненість у

завтрашньому дні, оскільки збільшення резервів і власних коштів банку свідчить про його стабільність. Позичальники також зацікавлені в прибутку банку, адже таким чином зростають їх власні накопичення [2].

Виділимо основні напрямки підвищення прибутковості банків:

1. Загальне зростання групи активів, що приносять процентний дохід та зростання власного капіталу, насамперед правильне проведення зваженої маркетингової і процентної політики, наслідком цього стане підвищення числа банківських вкладників. Цією групою активів є кредитні операції банку. Для їх проведення банку необхідні, по – перше, залучення клієнтів, які бажають отримати кредит. У теперішній час для банків України це є проблемою, оскільки у світі спостерігається нестабільна фінансова ситуація. Напевно недоцільно буде перераховувати заходи щодо залучення нових клієнтів, адже в Україні крім безробіття і неможливості виплачувати кредити також спостерігається величезний підрив довіри населення до банківських установ.

2. Збільшення питомої ваги доходних активів в сукупних активах. Іншими словами, банк повинен нарощувати так звані «працюючі» активи, які приносять найбільші доходи банку і скорочувати до можливого мінімуму «непрацюючі». До доходних активів відносять кредитний та інвестиційний портфель банку, депозити та кредити в інших банках. Всі інші активи є недоходними. Вкладення коштів у недоходні активи погіршує структуру активів та їх дохідність. Однак, саме «непрацюючі» активи забезпечують ліквідність банку. Таким чином, банківська ліквідність досягається при максимізації залишків в касах та на кореспондентських рахунках по відношенню до інших активів. Але саме в цьому випадку прибуток банку буде мінімальний. Максимізація прибутку вимагає не збереження коштів, а їх використання для видачі позик і здійснення інвестицій (з урахуванням резервів) [4]. Оскільки для цього треба звести касову готівку і залишки на кореспондентських рахунках до мінімуму, то максимізація прибутку ставить під загрозу безперервність виконання банком своїх зобов'язань перед клієнтами. Таким чином, занадто висока (понаднормативна) ліквідність негативно впливає на дохідність банку, а занадто низька – свідчить про погіршення надійності банку.

Отже, сутність банківського управління полягає в гнучкому співвідношенні протилежних вимог ліквідності і прибутковості.

3. Зміна загального рівня процентної ставки по активних операціях банку. Потрібне дослідження та врахування крім специфічних факторів, що визначають розмір процента по активних операціях також попит на кредитному ринку і ставки конкуруючих банків та інших фінансово-кредитних установ.

Працюючи в цьому напрямку банки намагаються збільшити рівень процентної ставки по активних операціях, тобто тут спрацьовує принцип будь-якого комерційного підприємства: «дешевше купити, дорожче продати» [1]. З іншого боку, в умовах жорсткої конкуренції між кредитними установами та боротьби за розширення обслуговування ринків банкам дуже важко це робити. Таким чином, щоб отримати більший дохід, банк повинен враховувати крім специфічних факторів, що визначають розмір процента по активних операціях (облікова ставка, рівень інфляції, термін позики, її розмір, ризик, характер забезпечення, витрати по оформленню позики та контроль, контроль та інші) також попит на кредитному ринку і ставки конкуруючих банків та інших фінансово-кредитних установ.

4. Зміна структури портфелю доходних активів, тобто підвищення питомої ваги ризикових кредитів в кредитному портфелі банку, наданих під високі проценти. Ризикові операції можуть принести банку значний дохід, якщо він буде правильно ними управляти. Банк повинен дослідити допустимість ризику, розробити проект прийняття негайно практичного рішення, спрямованого або на використання ризикових операцій, або на виробітку системи заходів, що знижують можливість появи витрат банку від проведення тієї чи іншої операції [3].

Цей фактор підвищення дохідності свідчить про зростання питомої ваги ризикових кредитів в кредитному портфелі банку, наданих під високі проценти. Ризикові операції можуть принести банку добрий дохід, якщо він буде правильно ними управляти. Головним завданням управління ризиковими операціями банку є визначення ступеню допустимості та виправданості того чи іншого ризику та прийняття негайно практичного рішення, спрямованого або на використання ризикових операцій, або на вироблення системи заходів, що знижують можливість появи витрат банку від проведення тієї чи іншої операції.

Існує декілька способів захисту від кредитного ризику:

а) диверсифікація позик – розподіл кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного як за характеристиками, так і за умовами діяльності;

б) постійний контроль банку за станом справ позичальника на протязі всього терміну користування позикою і у випадку виникнення у нього проблемних ситуацій, які можуть привести до несплати боргу, прийняття попереджувальних заходів щодо захисту своїх інтересів;

в) установа лімітів – встановлення максимально допустимих розмірів наданих позичок, що дозволяє обмежити ризик. Лімітування використовується для визначення повноважень кредитних працівників різних рангів щодо обсягів наданих позичок. Лімітування як метод зниження кредитного ризику широко застосовується у практиці як на рівні окремого банку, так і на рівні банківської системи в цілому. Дотримання відповідних нормативів кредитного ризику контролюється НБУ;

г) резервування – створення резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями. Резерв під кредитні ризики поділяється на дві частини: під стандартну і нестандартну заборгованість; і відповідно до цього різні й норми резервування;

д) сек'юритизація активів – передбачає перетворення наданих банками позичок на ліквідні цінні папери (наприклад, облігації чи векселі), котрі обертаються на вторинному ринку.

5. Забезпечення зростання непроцентних доходів, а саме приділення більшої уваги доходам від надання послуг «небанківського» характеру, оптимізація пасивів, зменшення загально адміністративних витрат, зменшення витрат на створення банківської послуги, що дасть змогу знизити її ціну [3].

6. Зменшення витрат на створення банківської послуги дає відповідно знизити її ціну [1]. Зниження цін на пропоновані послуги – вагомий аргумент у конкурентній боротьбі, важливий елемент створення позитивного іміджу банківської установи, що великою мірою забезпечує їй прихильність клієнтів.

7. Правильне управління активами і пасивами банку, а також ризиками.

8. Управління ризиком процентних ставок:

1) досягнення цільового рівня чистої процентної маржі, спреду, чистого процентного доходу;

2) передбачення руху процентних ставок, встановлення процентних ставок за залученими та наданими коштами;

3) визначення динамічної структури активів і пасивів на підставі геп-аналізу та дюрації, використання засобів хеджування [5].



**Висновки.** Вдале впровадження всіх цих заходів має допомогти збільшити прибутковість банку та досягти мінімізації ризиків, що на сьогоднішній день в умовах нестабільного внутрішнього і зовнішнього середовища є надзвичайно важливим.

### *Список використаних джерел*

1. Васюренко О. В. Банківські операції : навч. посіб. – Київ : Знання, 2004. – 324 с.
2. Васюренко О. В. Банківський менеджмент : посібник / О. В. Васюренко. – Видавничий центр «Академія», 2001. – 320 с.
3. Кобченко Н. С. Шляхи підвищення прибутковості комерційного банку / Н. С. Кобченко // Теорія та практика розвитку банківської справи : Збірник наукових праць студентів ; Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ. – Львів, 2009. – 260 с.
4. Рибак О., Шляхи підвищення прибутковості банківського сектору в умовах нестабільного зовнішнього середовища [Електронний ресурс] / О. Рибак, Н. Галай. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>. – Назва з екрана. – Дата звернення : 01.10.16.
5. Патрікац Л. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України / Л. Патрікац, С. Компанієць // Вісник НБУ. – 2006. – № 12. – С. 20.

# СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «ДОКУМЕНТОЗНАВСТВО ТА ІНФОРМАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»

УДК 004: 373.5

## ІНФОРМАТИЗАЦІЯ ОСВІТИ ТА ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ В ДІЯЛЬНІСТЬ ЗАКЛАДІВ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

**А. С. Парьоха**, магістр спеціальності «Документознавство та інформаційна діяльність»

**С. В. Гаркуша**, д. т. н., доцент – науковий керівник

*У статті проаналізовано стан інформатизації освіти України, а також розглянуто деякі проблеми, що виникають при впровадженні в діяльність закладів середньої освіти інформаційних технологій.*

**Ключові слова:** інформатизація освіти, комп'ютер, Інтернет, інформатика, інформаційні технології

**Постановка проблеми.** Однією з провідних тенденцій розвитку сучасної освіти є її інформатизація. Реалізація цієї тенденції дає можливість зробити освіту більш ефективною, гнучкою, сучасною, такою, що відповідає міжнародним стандартам. Інформатизація освіти – це не тільки комп'ютеризація, це процес, який має свої закономірності, свої стадії розвитку, це зміна мислення, способів діяльності, управління, використання можливостей телекомунікацій для міжособистісної та колективної взаємодії, компетентність і вільна орієнтація у сфері інформаційних технологій, гнучкість і адаптивність мислення, знання і виконання основних правових норм регулювання інформаційних відносин. Думка стосовно потреби сучасної освіти в інформатизації у науковців однозначна і сумнівів не викликає – і проголошується вона стосовно як середньої, так і вищої освіти, як технічної, так і гуманітарної, як на рівні міністерського управління галуззю, так і на рівні окремих навчальних закладів. Побудова ефективних систем інформатизації освіти з урахуванням світового досвіду, особливостей і реального стану вітчизняної освіти – це одна із актуальних і важливих наукових і практичних проблем.

**Аналіз останніх публікацій.** Питанню інформатизації освіти присвячено значну кількість публікацій, які висвітлюють про-

блеми інформатизації вищої освіти України. Зокрема, суттєвий внесок у такого роду дослідження зробили С. М. Ніколаєнко, А. Ю. Пилипчук, В. Ю. Биков, А. М. Гуржій, В. В. Гапон, М. З. Згуровський, М. Я. Плескач та інші.

**Мета статті.** Висвітлення і аналіз питань інформатизації освіти і діяльність закладів середньої освіти інформаційних технологій. Показати, що в сучасних умовах інформатизація освіти – спрямована на формування не просто носія знань, а, у першу чергу, творчої особистості, яка вміє застосовувати набуті знання і вміння, працювати з інформацією для успішної діяльності у будь-якій сфері суспільного життя.

**Виклад основного матеріалу.** Невід’ємною складовою інформатизації освіти є інформатизація загальноосвітніх навчальних закладів. Вона має охопити всі напрямки та сфери діяльності учнів, учителів, керівників навчальних закладів та установ і суттєво вплинути на зміст, організаційні форми і методи навчання та управління навчально-пізнавальною діяльністю. Інформатизація навчального процесу передбачає створення, впровадження і розвиток комп’ютерно-орієнтованого навчального середовища на основі інформаційних систем, мереж, ресурсів та технологій, побудованих на ґрунті застосування сучасної обчислювальної і телекомунікаційної техніки.

Головною метою інформатизації загальноосвітніх навчальних закладів є підготовка підростаючого покоління до повноцінної плідної життєдіяльності в інформатизованому суспільстві, підвищення якості, доступності та ефективності освіти. Реалізація мети передбачає досягнення основних завдань:

формування інформаційної компетентності учнів, яка стає сьогодні невід’ємною складовою загальної культури кожної людини і суспільства в цілому;

рівнева і профільна диференціація навчально-виховного процесу з метою розвитку нахилів і здібностей учнів, задоволення їх запитів і потреб, розкриття їхнього творчого потенціалу.

Пріоритетними напрямками інформатизації загальної середньої освіти є оснащення закладів освіти сучасними засобами інформаційних технологій, що передбачає створення:

- спеціальних навчальних приміщень (кабінетів);
- сучасних комп’ютерних мультимедійних класів;

- локальної інформаційної мережі класу і навчального закладу;
- телекомунікаційних засобів виходу до глобальної все-світньої мережі Інтернет;
- базових та спеціалізованих системних програмних засобів;
- прикладних програмних засобів навчального призначення;
- мережі комп'ютеризованих шкіл України;
- національної інформаційної інфраструктури та інформаційних ресурсів загальноосвітніх навчальних закладів;
- мережі регіональних сервісних центрів;
- державної системи дистанційної освіти і тестування;
- участь у міжнародних освітніх проектах;
- удосконалення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації педагогічних кадрів.

Інформатизація педагогічного процесу загальноосвітньої школи насамперед передбачає широке використання педагогічних програмних засобів на базі сучасних комп'ютерів у процесі вивчення шкільних навчальних дисциплін.

Значним фактором виведення освіти на якісно новий рівень є не тільки оснащення навчальних закладів комп'ютерною технікою, а й розробка та впровадження якісних педагогічних програмних засобів з різних предметів. У зв'язку з цим гостро актуальними стають проблеми розробки нового змісту, методів і засобів навчання, відповідного дидактичного забезпечення та його науково-методичного і психолого-педагогічного обґрунтування. Впровадження інформаційно-комунікаційних технологій у вивчення всіх без винятку предметів відкриває широкі перспективи поглиблення теоретичної бази знань, посилення прикладної спрямованості навчання, розкриття творчого потенціалу учнів і вчителів у відповідності до їх нахилів, запитів і здібностей. Активна роль інформаційних технологій в освіті обумовлена тим, що порівняно з традиційними навчально-методичними засобами комп'ютерно-орієнтовані засоби навчання забезпечують нові можливості, а також дозволяють реалізувати сучасні педагогічні технології навчання на більш високому рівні, стимулюють розвиток дидактики та методики.

Забезпечити якість електронних засобів навчального призначення, що розробляються, а саме, технічну досконалість, якість змісту та педагогічну цінність, – це головне завдання розробників електронних засобів навчального призначення.

Електронні засоби навчального призначення набувають педагогічної цінності лише в тому випадку, якщо їх легко вписати в навчальний процес, якщо вони покращують результати навчальної роботи. Деякі з програмних педагогічних засобів створюються без належного науково-теоретичного обґрунтування, без участі психологів та педагогів, виходячи виключно з інтуїції та бачення програмістів, а не з психолого-педагогічних закономірностей процесів навчання та учіння. Такі засоби не відзначаються ефективністю, оскільки в них не враховується специфіка перебігу психічних процесів, психологічні закономірності сприйняття та обробки інформації людиною, вони не оптимізовані відносно здійснення психічних функцій учня. Педагогічна цінність електронних ресурсів закладається в процесі їх проектування та розробки. Тому при проектуванні та розробці електронних засобів навчального призначення необхідно враховувати педагогічні, психологічні та методичні вимоги для створення якісних електронних ресурсів, які відрізняються від вимог до друкованих видань.

Висновки. Інформатизація навчального закладу – це, по-перше, визначення сутності управління навчальним закладом; по-друге, створення бази даних для інформаційного супроводу управлінської діяльності керівника. Зміст інформації має відповідати змісту управлінських функцій і сприяти забезпеченню наукової основи для прийняття управлінських рішень. Для якісного процесу управління навчальним закладом потребують подальшої розробки наступні питання: удосконалення матеріально-технічного забезпечення навчального закладу, бази даних; створення програмного забезпечення для вирішення управлінських задач; впровадження електронної бібліотеки. Застосування в управлінні навчальним закладом інформаційних комп'ютерних технологій дасть можливість: підвищити ефективність навчального процесу; зменшити час на виконання поточної роботи; оперативного доступу до інформації стосовно діяльності навчального закладу.

Отже, інформатизація освіти є невід'ємною складовою інформатизації суспільства, відображує загальні тенденції глобалізації світових процесів розвитку, виступає як визначальний інформаційний і комунікаційний базис розвитку освіти, гармонійного розвитку особистості і соціально-економічних систем суспільства.

### **Список використаних джерел**

1. Закон України «Про Концепцію національної програми інформатизації»: за станом на 09 лютого 2006 р. / Відомості Верховної Ради. – Офіц. вид. – Київ, 2006. – № 22.
2. Биков В. Ю. Інформатизація регіональної системи освіти: загальний опис і основні компоненти реалізації / В. Ю. Биков, Н. М. Чепурна, В. М. Саух // Комп'ютер у школі та сім'ї. – № 3. – 2006. – С. 3–6.
3. Гречаник О. Формування системи інформаційного забезпечення управління загальноосвітнім навчальним закладом / О. Гречаник // Управління школою. – 2007. – № 19–21. – С. 17–24.
4. Ніколаєнко С. В освіті – інформаційна революція / С. Ніколаєнко // Дзеркало тижня, 14–20 січня 2006 р. – № 1.
5. Савченко О. Я. Методологічні підходи до визначення якості шкільної освіти / О. Я. Савченко // Матеріали методологічного семінару «Проблеми якості освіти: теоретичний і практичний аспекти». – Київ, 2006.
6. Хриков Є. М. Управління навчальним закладом : навч. посіб. / Є. М. Хриков. – Київ : Знання, 2006. – 365 с.

УДК 007:304:005.942 (100+477)

### **КОНСАЛТИНГ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: СВІТОВІ ТА УКРАЇНСЬКІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ**

**В. Г. Пиловець**, магістр спеціальності «Документознавство та інформаційна діяльність»

**Т. В. Оніпко**, д. і. н., професор – науковий керівник

**Ключові слова:** консалтинг, інформаційна діяльність, тенденція, консалтинговий ринок, бізнес-консалтинг, консультування, фінансове консультування, управлінське консультування.

**Постановка проблеми.** Процес інтеграції України у світовий простір зумовили розвиток консалтингу як невід'ємної складової інфраструктури ринку. Саме консалтинг є потужним інтелектуальним джерелом у наданні послуг своїм клієнтам. Слід зазначити, що на сьогодні однією із найактуальніших тем є вивчення особливостей формування та перспектив розвитку ринку консалтингу в українських умовах. При цьому, керівництво та відповідні служби суб'єктів господарювання повинні отримувати

інформацію щодо можливостей отримання кваліфікованої допомоги та залучення професійних консультантів. Це, в свою чергу, дозволить підприємствам, організаціям, установам та приватним підприємцям різних сфер діяльності знаходити шляхи вирішення своїх проблем на усіх етапах функціонування (створення підприємства, підвищення прибутковості та конкурентоспроможності, розробка та впровадження антикризових заходів тощо).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню характерних особливостей консалтингу в інформаційній діяльності присвячені праці В. А. Верби [2], В. П. Унінець-Подаківської [6] та інших. Разом з тим, глибшого дослідження потребують питання вивчення світових та українських тенденцій розвитку консалтингу в інформаційній діяльності.

**Формулювання мети.** Метою дослідження є вивчення світових та українських тенденцій розвитку консалтингу в інформаційній діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для дослідження світових та українських тенденцій розвитку консалтингу в інформаційній діяльності, насамперед, визначимося з самим поняттям «консалтинг», дослідимо його суть та характерні особливості. Термін «консалтинг» походить від англійського *consulting* (консультування) та означає здійснення консультування будь-якого масштабу. Слід відмітити, що не існує однозначного трактування терміну «консалтинг». З економічної точки зору пропонуємо розглядати існуючі підходи до поняття консалтингу у трьох напрямках. Перший – трактує консалтинг як процес забезпечення клієнта спеціалізованим досвідом [1, 2], другий – як надання послуг у певних областях [3–5], третій – як комплекс існуючих та набуття нових знань, або ж професійних навичок [6]. Підходи до вивчення консалтингу у зведено у табл. 1.

Клієнт може потребувати допомоги консультантів з однієї або кількох проблем, при описі яких слід враховувати рекомендації стосовно віднесення їх до того чи іншого виду консультативних послуг. Можна виокремити такі напрями цих послуг [6]: загальні проблеми бізнесу, стратегії розвитку, функції та процеси управління, операційні системи, аутсорсинг та інші нові послуги, організаційні зміни й підвищення ефективності, управління персоналом, інформаційні технології.

**Таблиця 1 – Підходи до визначення поняття «консалтинг»**

Підходи	Зміст поняття
Процес забезпечення клієнта спеціалізованим досвідом	Бізнес-консалтинг – забезпечення клієнта спеціалізованим досвідом, методологією, професійними навичками чи іншими ресурсами, що допомагають йому в оптимізації ситуації, яка склалася на підприємстві, у фінансово-економічному стані в межах чинної законодавчо-нормативної бази [3].
	Консалтинг – це процес, в межах якого зовнішній щодо підприємства фахівець ділиться своїми знаннями і досвідом щодо розробки концепції діяльності і стратегії розвитку виробництва, пошуку джерела фінансування для інвестиційних програм, визначення шляхів підвищення продуктивності, консультацій з набору персоналу тощо [3].
Надання послуг, експертна допомога у певних областях	Фінансове консультування – послуги з оцінки бізнесу, ризиків, майнових і немайнових витрат, операцій з цінними паперами; розроблення фінансової стратегії; оцінка фінансово-економічного стану як результату діяльності; управління фондами й інвестиціями; оптимізація системи фінансового обліку; оптимізація витрат; розрахунок ефективності окремих проектів [3].
	Управлінське консультування – послуги із загальних питань управління, а саме: розроблення стратегії; маркетинг, управління маркетингом і збутом; управління виробництвом; управління кадровими і трудовими ресурсами, їхнім розвитком [4].
	Консультування – це різновид експертної допомоги керівникам організації у вирішенні завдань перебудови управління в мінливих зовнішніх і внутрішніх умовах [5]
	Діяльність та професія, змістом яких є надання допомоги керівникові у вирішенні проблем та впровадження досягнень науки та передового досвіду [2].
Комплекс існуючих та отримання нових знань, професійних навичок	Консалтинг – це комплекс знань, пов’язаних з науковим пошуком, проведенням досліджень, постановкою експериментів з метою розширення наявних та отримання нових знань, перевірки наукових гіпотез, встановлення законо-мірностей, наукових узагальнень, наукового обґрунтування проектів для успішного розвитку організації [1].



Слід відмітити, що в Україні консалтинг не відразу набув популярності. Це було зумовлено тим, що вітчизняні підприємства протягом значного періоду забезпечували власну прибутковість за рахунок використання адміністративного та інших неекономічних ресурсів. Проте й сьогодні багато українських підприємств звертаються у консалтингові фірми тільки тоді, коли опиняються в критичних ситуаціях. Варто, також, зазначити, що процес євроінтеграції України зумовив виникнення проблем з переорієнтацією підприємств на новий тип економічної системи. Виникла необхідність підвищення конкурентоспроможності та управління бізнес-процесами з використанням передових технологій. Прагнення забезпечити прозорість, достовірність інформаційної підтримки прийняття рішень зумовило значний попит на послуги інформаційного консалтингу, що в структурі ринку консалтингових послуг в Україні складає 21 %. Разом з тим, з боку українських компаній простежується стійка тенденція зростання зацікавленості продуктами фінансового і стратегічного консультування, на які сьогодні приходиться відповідно 17 % та 13 % загального ринку консультування. Прагнення підвищити свою продуктивність сприяло залученню українськими підприємствами і компаніями консультантів з питань управління персоналом та операційного менеджменту (відповідно 11 % і 8 % в структурі консалтингових послуг) [4]. Консалтинг стає особливою індустрією, бізнесом, що приносить солідні прибутки. Рейтингова агенція «Експерт-Рейтинг» визначила обсяг ринку управлінського консультування в Україні на рівні 170 млн дол. США [5].

Основними видами послуг консультаційного обслуговування стають постприватизаційна підтримка підприємств, маркетингові дослідження, організація маркетингу на підприємствах, розробка ділових стратегій розвитку, пошук партнерів та інвесторів, формування «publicrelations», проведення рекламної кампанії.

Нині консалтинговими послугами в Україні забезпечують [2]:

- філіали великих іноземних багатофункціональних фірм;
- представництва іноземних консалтингових фірм;
- іноземні консалтингові фірми, що працюють за програмами донорських;
- вітчизняні консультаційні фірми;
- спеціалізовані консалтингові фірми;

– університети, учбові центри, які, проводячи серйозну підготовку спеціалістів, можуть здійснювати тренінги, стимулюючи тих, хто навчається, до отримання консалтингових знань та у подальшому надання послуг з різних питань бізнесу;

– індивідуальні консультанти – фахівці в окремих галузях і напрямках діяльності. Такими консультантами часто стають професори вищих навчальних закладів і науково-дослідних установ, партнери консультаційних фірм, що вийшли на пенсію.

Ключовими проблемами розвитку консалтингового ринку на сьогодні є: низький рівень зацікавленості держави у розвитку ринку консалтингу; складна економічна ситуація; недооцінка корисності консалтингових послуг; відсутність узгоджених стандартів консалтингових послуг (єдиної класифікації консалтингових послуг); низький рівень співпраці з іноземними експертами, які володіють великим досвідом знань; недостатній рівень професіоналізму, досвіду та навичок роботи українських консультантів, що спричиняє подекуди недостатню якість послуг; низька платоспроможність клієнтів. Не зважаючи на вищезазначені проблеми, слід відзначити, що питання розвитку ринку консалтингових послуг в Україні на сьогодні є дуже актуальним у сфері антикризової діяльності. Саме тут попит на цю послугу є найбільшим через різке скорочення і ліквідацію підприємств, банківських і небанківсько-кредитних установ.

**Висновки.** Отже, сучасні умови господарювання – швидка зміна правил гри (політичної ситуації, законодавства, інфляція, коливання валютних курсів і т. д.) потребує від суб'єктів господарювання відповідної реакції. Як показує досвід, не усі, а, подекуди, й успішні компанії можуть подолати зазначені перепони, переорієнтуватися та залишатися на плаву. Досвід розвинутих країн показує, що консалтингові компанії є ефективним інструментом допомоги клієнтам у вирішенні зазначених проблем.

Формування та розвиток конкурентоспроможного ринку консультаційних послуг в Україні можливе шляхом подальшого дослідження існуючих перепон, розробки механізмів їх подолання, використання кращого світового досвіду та врахування специфіки вітчизняного умов.

#### ***Список використаних джерел***

1. Бейч Э. Консалтинговый бизнес / Э. Бейч. – Санкт-Петербург : Питер, 2006. – 272 с. – 34 с.

2. Верба В. А. Консалтингова підтримка розвитку українських підприємств / В. А. Верба // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 2. – С. 55–59.
3. Козаченко С. В. Консалтинг у сучасній ринковій економіці / С. В. Козаченко, В. Е. Новицький, О. С. Довгий. – Київ : Арістей, 2006. – 380 с.
4. Консалтинг в Україні. – Киев : Ассоциация «Укрконсалтинг», 1996. – 163 с.
5. Посібник з консалтингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://uamc.com.ua/documents/block\\_6\\_35.pdf](http://uamc.com.ua/documents/block_6_35.pdf). – Назва з екрана. – Дата звернення : 01.10.16/
6. Унінець-Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг. Теорія і практика : навч. посіб. / В. П. Унінець-Ходаківська, О. І. Костюкевич, О. А. Лятамбор. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.

УДК 002: 378

## **ДОКУМЕНТАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У СПЕЦІАЛІЗОВАНОМУ ПІДРОЗДІЛІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ**

***М. С. Решітник, магістр спеціальності «Документознавство та інформаційна діяльність»***

***Л. М. Колєчкіна, д. ф-м. н., професор – науковий керівник***

**Ключові слова:** документознавство, документаційне забезпечення, документообіг, документопотік.

**Постановка проблеми.** Підсилення вимог до якості освіти у вищих навчальних закладах (далі – ВНЗ), удосконалення управління навчальним процесом, що витікає з вимог Закону України «Про вищу освіту», обумовлює необхідність застосування інноваційних технологій документаційного забезпечення управління вищими навчальними закладами [1].

Успішна комунікаційна автоматизована система документаційного забезпечення управління ВНЗ ґрунтується на можливостях комп'ютерних технологій і оригінальних їхніх програмних продуктах, що створюють умови звернення безпосередньо до інформації про об'єкти, які становлять основу прийняття будь-якого управлінського рішення на всіх структурних рівнях. Вона є необхідною умовою для створення нового рівня органі-

зації діяльності ВНЗ, залучення їхнього наукового потенціалу до вирішення загальних проблем [2].

Об'єктом дослідження є процес документного забезпечення приймальної комісії ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».

Предметом дослідження є теоретичні засади і прикладні аспекти застосування методів аналізу для діагностики проблем установи.

**Формулювання мети.** Мета дослідження – на основі власних спостережень здійснити аналіз праць провідних учених із питань теорії документознавства та соціальних комунікацій щодо документального забезпечення управління ВНЗ та його підрозділів та впровадження його для створення ефективного інформаційного середовища керування і функціонування ВНЗ, зокрема, його впливу на якість освіти та доступність знань в умовах формування нового освітнього простору.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Значення документального забезпечення як однієї із сфер управлінської діяльності визначається рядом факторів і, насамперед, його універсальністю. Основу інформаційного забезпечення будь-якої системи, в наш час складають традиційні машинописні, рукописні та друкарські документи. Інформація, яка в них міститься, може бути використана (зафіксована, оброблена, систематизована, передана і т. ін.) тільки при здійсненні ряду діловодних операцій [2].

Тому вдосконалення управлінської діяльності залежить не тільки від моральних, ділових та особистих якостей працівників апарату управління, мотивації його діяльності, раціональних організаційних структур, ефективних управлінських рішень, але й від правильно організованого документального забезпечення (і діловодства).

Проблеми діловодства в системі вищого навчального закладу тією чи іншою мірою порушують різні навчальні дисципліни, в основному в плані забезпечення конкретного напрямку предметної діяльності. Ефективне виконання цих функцій неможливе без знання сучасного понятійного апарату діловодства, його технології, правових та організаційних аспектів.

Також не мало важливими складовими документального забезпечення є документообіг та документопотік.

Документообіг – це рух службових документів з часу їх створення або одержання суб'єктом документаційного забезпечення управління до часу завершення виконання, надсилання або знищення [3].

Документообіг в установі існує у вигляді потоків документів, які циркулюють між пунктами опрацювання інформації (керівниками установи і структурних підрозділів, фахівців) і пунктами технічного опрацювання документів (експедиція, машбюро, копіювально-розмножувальна служба).

Розрізняють потоки:

- вхідних документів (документи, які надходять з інших (вищих) інстанцій і які скеровуються керівникам, структурним підрозділам, окремим виконавцям);
- вихідних документів (документи, створені в установі для скерування адресатам за її межами);
- внутрішніх документів (документи, які створені і циркулюють в установі та не виходять за її межі).

Документопотік – це потік документів, які циркулюють між пунктами опрацювання і створення інформації (керівниками організації і структурних підрозділів, спеціалістами) і пунктами технічного опрацювання документів (експедицією, секретаріатом, канцелярією тощо) [4].

Виділяють три основних документальних потоки:

- документопотік вхідних документів (листи, угоди, рекламні оголошення, відомчі розпорядження та інструкції тощо). Більша частина документів, які обробляються, адресовані керівнику підприємства (85–90 %), тільки 10–15 % – заступникам керівника, керівникам структурних підрозділів і конкретним виконавцям;
- документопотік внутрішніх документів – з одного підрозділу в інший (накази, розпорядження, інструкції керівництва, службові записки, акти тощо);
- документопотік вихідних документів, який спрямовується у зовнішнє середовище (листи та відповіді на листи, угоди, звіти, контракти, прес-релізи тощо).

Документопотік характеризується такими параметрами:

- змістом або функціональною належністю;
- структурою;
- режимом або циклічністю;
- спрямованістю;
- обсягом [4].

**Висновки.** Можемо зробити висновок, що діловодство створюється та підтримує науково-технологічні основи управління, керування документацією в межах установи та виконує функції менеджменту. У зарубіжній традиції керування документацією охоплює весь життєвий цикл документа з моменту його створення, функціонування, тобто перебування в динамічному стані, до вилучення для знищення чи передавання в архів.

***Список використаних джерел***

1. Про вищу освіту [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>. – Назва з екрана. – Дата звернення : 27.10.2016.
2. Ларин М. В. Управління документацією та нові інформаційні технології / М. В. Ларин. – Москва : Наук. книга, 2010. – 137 с.
3. Визначення документообігу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.delovodstvo.ru/sekretar/sec\\_21.htm](http://www.delovodstvo.ru/sekretar/sec_21.htm). – Назва з екрана. – Дата звернення : 27.10.2016.
4. Визначення документопотоку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Діловодство>. – Назва з екрана. – Дата звернення : 27.10.2016.

# **СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА»**

УДК 005.93

## **ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА**

*Ю. Ю. Богомаз, магістр спеціальності «Економіка підприємства»*

*О. Д. Стефанюк, к. е. н., доцент – науковий керівник*

**Ключові слова:** ресурси, трудові ресурси, фінансові ресурси, нематеріальні ресурси, матеріальні ресурси.

**Постановка проблеми.** Відтворення економічних ресурсів в Україні внаслідок ситуації що склалася значно ускладнило перебудову підприємствами управління своїми фінансовими, матеріальними, нематеріальними ресурсами. Слід зауважити, що на ефективність управління ресурсами підприємств негативно впливає зміна законодавчої бази у сфері оподаткування. Для українських підприємств однією з першочергових задач перехідного періоду, яка вимагає невідкладного вирішення, є вдосконалення управління ресурсами підприємства. При несвоечасному реагуванні на проблеми підвищення ефективності управління ресурсами підприємства, це може призвести до його неплатоспроможності.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Слід зазначити, що питаннями забезпечення ефективності управління ресурсами підприємства займаються як зарубіжні автори Р. Ентоні, В. Г. Лебедев, так і вітчизняні Білик М. Д., Василик О. Д., Даниленко А. І., Загородній А. Г., Опарін В. М., Павлюк К. В., Поддєрьогін А. М., Романенко О. Р., Федосов В. М. та інші. Важливість теоретичного і практичного значення цих проблем і їхня недостатня розробка зумовили вибір теми дослідження.

**Формулювання мети.** Метою статті є дослідження теоретичних аспектів, особливості поняття «економічні ресурси» підприємства, а також класифікація їх видів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття про економічні ресурси є однією з основних економічних категорій, що виражають собою сукупність джерел, що забезпечують здійснення конкретної господарської діяльності незалежно від того, які суб'єкти її здійснюють, і в чому полягають їх цілі. Ресурси використовуються комерційними та некомерційними

підприємствами, суб'єктами підприємницької діяльності. У етимологічному значенні поняття «ресурси» походить від французького *ressource* «допоміжний засіб» [1].

У кожного підприємства є можливість покращення техніко-економічних показників своєї діяльності, за допомогою підвищення раціональності економічних ресурсів. Таким чином, формування ринкових відносин, передбачає конкурентну боротьбу між різними виробниками, перемогти в якій зможуть ті з них, хто найбільш ефективно використовує всі види економічних ресурсів (рис. 1).

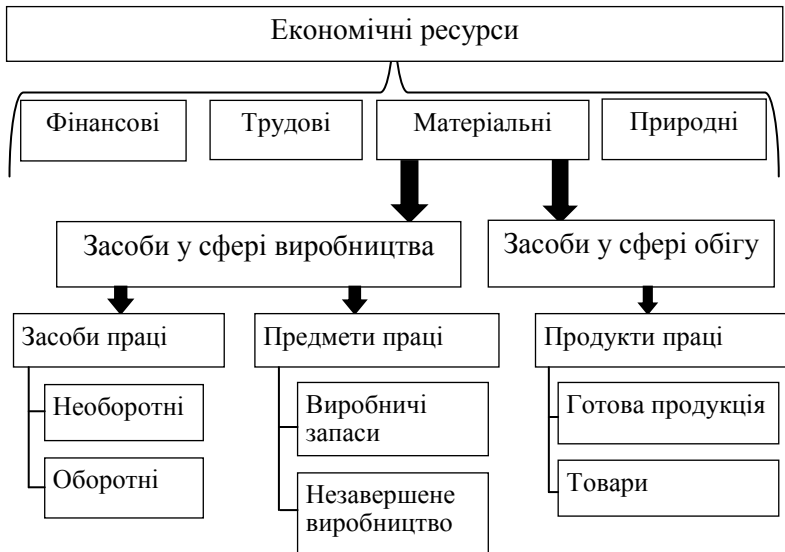


Рисунок 1 – Види економічних ресурсів підприємства

Грошові ресурси що призначені для економічної діяльності, утворюють фінансові ресурси.

Людські ресурси – це люди, що володіють фізичними і розумовими здібностями, які можуть бути використані у процесі виробництва товарів і послуг. Основна перевага цього ресурсу виявляється у його особливих функціях: ініціативі, новаторстві, ризику часом, діловою репутацією, вкладеними коштами.



Матеріальні ресурси – це можуть бути будівлі, споруди, а також всі вироблені засоби виробництва (капітал).

Природні ресурси – це земля, наявні запаси корисних копалин, водні, лісні ресурси, природні умови життя (вигідне географічне положення тощо) [2, 3].

Більш повне та раціональне використання економічних ресурсів: основних засобів і виробничих потужностей підприємства, трудових ресурсів, сприяє поліпшенню всіх його техніко-економічних показників: зростанню продуктивності праці, підвищенню фондовіддачі, збільшенню випуску продукції.

Економічні ресурси складають основу діяльності підприємства незалежно від його форми власності і сфери діяльності. Ефективність використання економічних ресурсів являє собою величину, яка визначається як відношення отриманого економічного результату до використаних економічних ресурсів. Від ефективності використання економічних ресурсів залежить конкурентоспроможність підприємства у сформованому економічному середовищі.

Ресурси взаємопереплетені, головне, взаємозамінні, хоча і не повністю. Тому підприємець в умовах обмеженості ресурсів постійно шукає найбільш вигідніший варіант, використовуючи взаємозамінність. У ринковій економіці кожен з економічних ресурсів являє собою великий ресурсний ринок.

На базі економічних ресурсів здійснюється виробництво економічних благ. При обмеженості (рідкості) ресурсів доводиться вибирати, які блага виробляти і які для цього є виробничі можливості. При цьому використовується поняття альтернативної (накинутого) вартості (витрат), яке означає те, від чогось доводиться відмовлятися для виробництва бажаного блага.

У сучасних умовах ефективне управління ресурсами являє собою цінний процес управління підприємства в цілому. Отже, підвищення ефективності управлінської діяльності ресурсами підприємства на основі систем управління ресурсами стає одним з напрямків вдосконалення діяльності підприємства в цілому.

Для підприємства, де ведеться планування ресурсів, особливого значення набувають сховища даних. Можливості ERP-систем обмежені самою технологією обробки інформації. Операційні системи призначені для отримання даних і роботи з ними, але не для формування звітів. Схема даних, що використовуються для управління ресурсами підприємства, дуже складна.

Вона містить тисячі таблиць з сотнями стовпців під загадовими заголовками, у відносинах між якими не так-то просто розібратися.

Управління ресурсами – одна з головних підсистем управління підприємством. Включає в себе процеси планування, закупівель, поставок, розподілу, обліку і контролю ресурсів, зазвичай трудових і матеріально-технічних. Управління фінансовими ресурсами здійснюється в рамках управління вартістю.

В результаті введення операцій і нормативно-довідкової інформації дані збираються і зберігаються в системі. ERP-система дозволяє в будь-який момент виконувати різні види аналізу.

ERP (Enterprise Resource Planning – Управління ресурсами підприємства) – системи повинні «вміти» налагоджувати взаємозв'язок між бізнес-процесами по всьому ланцюжку поставок і при цьому мати модульну структуру, що дозволяє підприємствам виділяти потрібні компоненти. Теоретично всі дані знаходяться «всередині» такої системи, але вони залишаються «прихованими» і витягти їх для аналізу досить складно. До того ж ERP-системи не повністю інтегровані з іншими додатками і зовнішніми джерелами інформації, звідки надходять дані для аналітичної обробки на сучасному підприємстві. У мінливому бізнес середовищі XXI століття, де доводиться стикатися з сильною конкуренцією, інформація для організації стає тим же, що і паливо для двигуна. Корпоративні дані можна порівняти з «кров'ю організації», а планування ресурсів організації – з «її серцем». Мозком ж тут виступає сховище інформації, куди стікаються всі дані ERP, де вони об'єднуються з даними із зовнішніх джерел, щоб перетворитися в інформацію і дати основу для подальшого аналізу. Саме таке інтелектуальне середовище дозволяє розкрити інформацію, зібрану системою ERP [4, 5].

Незважаючи на численні гучні історії про недооцінку бюджетів і переоцінці можливостей консультантів, в цілому ERP-системи показали свою придатність і високу ефективність практично у всіх сферах діяльності підприємства.

В кінцевому рахунку автоматизація процесів внутрішнього управління на підприємстві істотно впливає на її відносини з клієнтами і партнерами. Клієнти можуть отримати замовлені продукти швидше, знижується ймовірність відсутності необхідного товару на складі, збільшується прозорість і простота відносин. Все це впливає на ступінь задоволеності клієнтів і рівень їхньої лояльності.

Інформація між підрозділами підприємства – вже велике благо для ефективності в цілому. За допомогою ERP працівник може використовувати єдине джерело інформації для перевірки складських запасів, агент із закупівель може подивитися історію цін конкретного постачальника і т. д.

Впровадження ERP-системи переводить процеси роботи з інформацією на новий якісний рівень. Так як система дозволяє істотно спростити процеси передачі інформації між різними відділами – від закупівель до виробництва, від фінансів до кадрового управління, – змінюється підхід до організації робіт та здійснення взаємодії між підрозділами і їх співробітниками.

**Висновки.** Таким чином, під ресурсами підприємства слід розуміти сукупність тих природних, матеріально-технічних, трудових, фінансових, інформаційних, тимчасових сил і можливостей, які використовуються в процесі створення товарів, послуг та інших цінностей. Склад ресурсів повинен розглядатися з урахуванням всіх можливих підходів до їх класифікації. Тільки чітке уявлення про сутність і склад усіх ресурсів дає можливість менеджменту підприємства домогтися максимального ефекту управління ним. ERP-система створена для управління внутрішніми і зовнішніми ресурсами підприємства. Метою системи є сприяння потокам інформації між усіма господарськими підрозділами всередині підприємства та інформаційна підтримка зв'язків з іншими підприємствами.

#### *Список використаних джерел*

1. Поняття ресурси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81>. – Ресурси. – Дата звернення: 26.10.2016.
2. Семенова. О. М. Управління фінансовими ресурсами як фактор забезпечення фінансової безпеки підприємства / О. М. Семенова – Полтава : ПУЕТ, 2015. – С. 219–220.
3. Круп'як Л. Б. Управління трудовими ресурсами організації [Текст] : навч. посіб. / Л. Б. Круп'як. – Київ : Кондор, 2013. – 278 с.
4. Талалаєв В. О. Інформаційні системи і технології в управлінні організацією [Текст] : навч.-метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни за кредитно-модульною системою організації навчального процесу / В. О. Талалаєв, Ю. Г. Кропивка. – Полтава : ПУЕТ, 2014. – 155 с.

5. Калініченко О. В. Економіка підприємства [Текст] : практикум : навч. посібник / О. В. Калініченко, О. Д. Плотник. – Київ : Кондор, 2012. – 600 с.

УДК 658.155

## **СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

**М. В. Василенко**, магістр спеціальності «Економіка підприємства»

**М. Г. Безпарточний**, к. е. н., доцент – науковий керівник

**Ключові слова:** прибуток, якість прибутку, стратегічне управління, ринкова вартість підприємства, економічний розвиток.

**Постановка проблеми.** За умов економічного спаду національної економіки країни проблеми виживання, забезпечення ефективної діяльності та економічного розвитку суб'єктів господарювання повністю покладаються на їх власників та менеджерів, які мають усвідомлювати нагальну необхідність забезпечення ефективного формування та реалізації економічної стратегії, ключовим елементом якої є стратегічне управління прибутком підприємства. Адже, лише за умови застосування ефективного стратегічного управління прибутком, яка є важливою сучасною технологією стратегічного менеджменту, управлінський персонал може забезпечити стійке підвищення прибутковості, ринкової вартості та довгостроковий економічний розвиток підприємства.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Дослідженням проблем стратегічного управління прибутком підприємства у різний час займалися провідні вчені-економісти, серед яких: С. М. Баранцева, І. А. Бланк, В. І. Куцик, А. М. Поддєрьогін, В. В. Худа, М. Г. Чумаченко тощо. Відзначаючи належне вагомому науковому доробку науковців у сфері дослідження даної проблематики зауважимо, що проблема формування теоретичних та практичних засад стратегічного управління прибутком підприємства у системі забезпечення його довгострокового економічного розвитку залишається невирішеною, що обумовлює науковий інтерес та практичну значимість її дослідження.

**Формулювання мети.** Метою статті є обґрунтування теоретичних та практичних засад для здійснення ефективного стратегічного управління прибутком підприємств, спрямованого на

забезпечення стійкого підвищення прибутковості, ринкової вартості та досягнення економічного розвитку суб'єктів господарювання у довгостроковій перспективі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегічне управління прибутком є однією із основних складових системи стратегічного менеджменту підприємств, яка визначає якість системи корпоративного управління. Стратегічне управління прибутком підприємства необхідно розглядати, як комплексний процес, який передбачає реалізацію ряду послідовних етапів організації, планування, аналізу та контролю прибутку для забезпечення успішної реалізації основної мети суб'єкта господарювання, стійкого підвищення прибутковості, ринкової вартості та досягнення довгострокового економічного розвитку підприємства [4, с. 125].

Важливою умовою для раціонального формування концептуальних основ стратегічного управління прибутком підприємства є обґрунтування такого визначення економічної сутності даного процесу, яке комплексно відображає змістовно-структурну характеристику та особливості реалізації процесу стратегічного управління прибутком у системі корпоративного менеджменту.

З метою обґрунтування та реалізації набору ключових умов для забезпечення ефективного стратегічного управління прибутком підприємства необхідним є дотримання системою менеджменту наступних умов:

- інтегрованість системи стратегічного управління прибутком із системою менеджменту підприємства. Оскільки, прийняття та реалізація управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на величину прибутку суб'єкта господарювання, що об'єктивно обумовлює необхідність органічної інтегрованості системи стратегічного управління прибутком із системою корпоративного менеджменту;

- комплексний характер процесів розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень. Усі управлінські рішення у розрізі процесів формування, розподілу та використання прибутку тісно взаємопов'язані, а тому, повністю або частково впливають на кінцевий результат функціонування системи стратегічного управління прибутком підприємства;

- високий динамізм і адаптивність управління, оскільки реалізація навіть найбільш ефективних рішень щодо управління

прибутком, які були прийняті у попередньому періоді, може бути недоцільною у перспективній діяльності підприємства, що обумовлено високим рівнем динамічності та непередбачуваності бізнес середовища, а особливо змінами кон'юнктури фінансового і товарного ринків. До того ж, необхідно враховувати перманентний процес зміни в часі внутрішніх умов діяльності підприємства, зокрема при переході стадій його життєвого циклу;

- багатоваріантність (альтернативність) підходів для розробки ефективних управлінських рішень. Так, у процесі розробки управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку необхідно об'єктивно враховувати відповідні альтернативні варіанти, вибір яких здійснюється відповідно до засад стратегії управління прибутком конкретного підприємства;

- спрямованість на забезпечення успішного досягнення стратегічних цілей економічного розвитку підприємства. Адже, яким б прибутковими не були ті чи інші проекти управлінських рішень в поточному періоді, все ж їх слід відхилити у разі невідповідності даних рішень основній меті підприємства та стратегічним напрямкам його розвитку.

Однією із базових концептуальних засад стратегічного управління прибутком підприємства є набір основних завдань даного процесу, серед яких: 1) забезпечення оптимальної величини прибутку відповідно до наявного економічного потенціалу і умов ринкової кон'юнктури; 2) дотримання збалансованого (прийнятного) співвідношення між величиною прибутку та рівнем ризиків; 3) досягнення високого рівня якості прибутку за процесами його формування, розподілу та використання; 4) забезпечення стійкого зростання прибутковості, ринкової вартості підприємства; 5) підвищення платоспроможності та досягнення фінансової рівноваги підприємства; 6) забезпечення довгострокового економічного розвитку суб'єкта господарювання; 7) забезпечення оптимального задоволення інтересів власників підприємства (у т.ч. шляхом здійснення дивідендних виплат тощо); 8) забезпечення підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства.

На нашу думку, в основу забезпечення раціонального формування та ефективного функціонування системи стратегічного управління прибутком підприємства має бути покладено комплекс основних принципів стратегічного управління прибутком суб'єктів господарювання (табл. 1).

**Таблиця 1 – Комплекс основних принципів стратегічного управління прибутком підприємств  
[визначено автором]**

<b>Основні принципи стратегічного управління прибутком</b>	<b>Характеристика основних принципів стратегічного управління прибутком підприємств</b>
<b>А</b>	<b>Б</b>
Системності та ієрархічності	Стратегічне управління прибутком є основною складовою системи стратегічного менеджменту підприємства та реалізується з урахуванням принципів і засад даної системи
Комплексності	Процес прийняття ефективних управлінських рішень передбачає комплексне врахування умов, правил, ресурсів і чинників формування прибутку
Цілеспрямованості	Важливою складовою стратегічного управління прибутком підприємства є інноваційно-інвестиційні проекти, реалізація яких здійснюється у зонах стратегічних інтересів та стратегічних зонах господарювання
Ієрархічності цілей	Процеси розподілу і використання прибутку повинні відбуватися з урахуванням пріоритетності тих цілей, реалізація яких сприяє стійкому підвищенню прибутковості, ринкової вартості та досягненню довгострокового економічного розвитку підприємства
Капіталовідтворення	Важлива функція стратегічного управління прибутком спрямована на забезпечення перманентного відтворення та зростання вартості капіталу підприємства
Активності	Для забезпечення стійкого підвищення прибутковості, ринкової вартості та досягнення довгострокового економічного розвитку підприємству необхідно здійснювати цілеспрямований вплив на зовнішнє середовище з метою створення найбільш сприятливих умов для успішної реалізації основних цілей підприємства
Мотиваційного характеру	Розробка мотиваційного механізму створення, відбору та реалізації інноваційних продуктів
Позитивного впливу на генерування доданої вартості	Функціонування системи стратегічного управління прибутком повинно забезпечувати високий рівень ефективності кожного етапу формування і розподілу доданої вартості у формі прибутку

Забезпечення ефективного функціонування системи стратегічного управління прибутком, як важливої технології стратегічного менеджменту підприємства потребує реалізації адекватного підходу до формування структури даної системи, що сприяє успішній реалізації основних цілей та завдань останньої. На наш погляд, структурна модель системи стратегічного управління прибутком підприємства повинна формуватися із комплексу взаємопов'язаних базових блоків стратегічного управління прибутком:

1) блоку стратегічної організації управління прибутком, що передбачає: впровадження адекватних організаційних змін та формування обґрунтованої політики кожного структурного підрозділу підприємства; збалансування (приведення у відповідність) із обраною стратегією управління прибутком ресурсної бази, внутрішніх зв'язків, ключових цілей та завдань, сфери відповідальності працівників підприємства;

2) блоку стратегічного планування прибутку, який спрямований на вирішення важливих завдань щодо обґрунтування цільової суми прибутку з урахуванням стадії життєвого циклу та набору стратегічних цілей підприємства;

3) у рамках блоку стратегічного аналізу прибутку реалізуються процедури стратегічної комплексної оцінки процесу управління прибутком на підставі даних моніторингу прибутковості підприємства з метою формування адекватних планів і програм щодо забезпечення ефективного функціонування системи стратегічного управління прибутком підприємства;

4) блоку стратегічного моніторингу і контролю управління прибутком підприємства, який забезпечує ефективну реалізацію прийнятих заходів менеджменту та розробку і виконання адекватних управлінських рішень щодо оптимізації системи стратегічного управління прибутком підприємства з урахуванням змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

**Висновки.** Таким чином, стратегічне управління прибутком підприємств є не лише базовою, але й основною структурною складовою системи корпоративного менеджменту, яка значною мірою визначає ефективність функціонування останньої та впливає на успішність реалізації головної мети і ключових цілей підприємства, серед яких підвищення рівня прибутковості, ринкової вартості, досягнення фінансової рівноваги та економічного розвитку підприємства у довгостроковій перспективі. Запропо-



нована структурна модель системи стратегічного управління прибутком забезпечить стійке підвищення прибутковості, впровадження та використання інноваційних технологій у господарському процесі, ефективне використання капіталу, оптимальну мобілізацію та реалізацію наявних можливостей і концентрації потужностей для формування потенціалу економічного розвитку підприємства тощо.

#### ***Список використаних джерел***

1. Береснев С. М. Напрями вдосконалення управління прибутком банку / С. М. Береснев // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 7/8. – С. 144–151.
2. Вороніна В. Л. Удосконалення управління прибутком торговельних підприємств / В. Л. Вороніна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 3 (54). – С. 151–157.
3. Гладка Л. І. Управління прибутком в сучасних умовах / Л. І. Гладка, М. О. Домашенко, М. В. Ковальова // Економіка і регіон. – 2012. – № 1. – С. 195–198.
4. Зінченко О. А. Стратегія управління якістю прибутку підприємства / О. А. Зінченко // Актуальні Проблеми Економіки. – 2011. – № 9. – С. 124–129.
5. Крючко Л. С. Використання операційного левериджу в управлінні прибутком підприємства / Л. С. Крючко, Я. В. Бережко, І. В. Семиліт // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 7. – С. 67–70.

УДК 330.1:658

### **ОБҐРУНТУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

***В. В. Дяченко, магістр спеціальності «Економіка підприємства»***

***М. Г. Безпарточний, к. е. н., доцент – науковий керівник***

**Ключові слова:** ресурсний потенціал, принципи, система, механізм, цілі, задачі, розвиток.

**Постановка проблеми.** Незадовільний економічний стан переважної більшості підприємств України спонукає суб'єктів господарювання до відмови від стратегічних цілей розвитку на користь простого тимчасового, у короткостроковій перспективі,

виживання. Але саме за таких економічних умов підприємства не лише відмовляються від реалізації стратегічних планів на користь забезпечення своєчасного вирішення поточних завдань, а й вдаються до пошуку внутрішніх ресурсів і можливостей з метою їх подальшого використання. Саме тому чи не найважливішою стає проблема забезпечення ефективного функціонування системи управління ресурсним потенціалом підприємств через впровадження дієвих організаційно-економічних механізмів формування ресурсного потенціалу підприємства.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Дослідженню питання формування ресурсного потенціалу присвячено численні наукові праці українських і зарубіжних вчених, а саме О. Ареф'євої, М. Безпарточного, О. Божанової, А. Воронкової, І. Должанського, Н. Краснокутської, Є. Лапіна, О. Федоніна, І. Фесенко, С. Чимшита, Л. Яструбецької тощо. Проте, незважаючи на значний обсяг наукових робіт у зазначені царині питання розробки і впровадження механізму формування ресурсного потенціалу підприємства потребує подальшого дослідження.

**Формулювання мети.** Метою статті є дослідження організаційно-економічних механізмів формування ресурсного потенціалу підприємства, визначення основних принципів і задач управління ресурсним потенціалом.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У розвитку сучасних уявлень про потенціал можна виокремити такі три напрямки [4, с. 109]:

1) потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів;

2) потенціал – це система матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва;

3) потенціал розглядається як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання.

Доволі часто зустрічається трактування потенціалу як складної системи з наявними зв'язками між ресурсами та джерелами їх утворення.

Слово «ресурс» походить від французького «ressource», що значить «допоміжний засіб». З економічної точки зору ресурси підприємства є джерелом і засобами забезпечення процесу ви-

робництва [4, с. 110]. Проте це не означає, що наявні ресурси підприємства однозначно гарантуватимуть розширене відтворення. Це свідчить про те, що ресурси мають здатність до забезпечення розвитку, щоправда це досягається за умови вмілої ефективної управлінської діяльності.

Формування потенціалу підприємства являє собою склад та структуру утворюючих елементів потенціалу і встановлення взаємозв'язків між ними [3, с. 45]. Отенко І. П. пропонує розглядати формування ресурсного потенціалу як систематичну, динамічну, планову і комплексну діяльність щодо життєздатності підприємства, яка може розглядатися як сукупність взаємозв'язків і взаємодій між елементами системи управління, що спрямована на зміцнення конкурентних позицій підприємства, і, як наслідок, нарощення прибутку для забезпечення подальшого росту [5, с. 242].

Стосовно завдань формування ресурсного потенціалу підприємства, аналіз досліджень у цій сфері дозволяє виокремити наступні [3, с. 46]:

- визначення чинників, що впливають на ресурсний потенціал підприємства;
- визначення оптимальної структури ресурсного потенціалу підприємства;
- визначення напрямів розвитку ресурсного потенціалу, підвищення ефективності виробництва, досягнення підприємством необхідних обсягів та якості виробленої продукції.

На наш погляд, серед основних завдань формування ресурсного потенціалу підприємства необхідно конкретизувати наступні:

- моніторинг наявного ресурсного потенціалу підприємства та рівня його використання;
- визначення напрямів розвитку ресурсного потенціалу відповідно до стратегічних та тактичних цілей підприємства;
- визначення основних зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на ресурсний потенціал підприємства у процесі його формування, розподілу, використання і відновлення;
- визначення структурних елементів ресурсного потенціалу підприємства, що забезпечать оптимізацію процесу його формування.

Системі формування ресурсного потенціалу підприємства, як і будь-якій іншій економічній системі, притаманні окремі властивості та характеристики.

На нашу думку, до основних властивостей системи формування ресурсного потенціалу підприємства належать:

1) складність – ресурсний потенціал підприємства включає складові, які у свою чергу, можна поділити на дрібні елементи;

2) структурність – ресурсному потенціалу підприємства притаманна певна ієрархічна побудова, яка відображає зміст і співвідношення його складових і здатна підтримувати цілісність;

3) динамічність – ресурсний потенціал підприємства формується та розвивається в умовах нестабільного середовища, враховуючи відкритість та динамічність змін його зовнішнього середовища, вивчати ресурсний потенціал у статичному стані неможливо;

4) адаптивність – ресурсний потенціал підприємства має швидко реагувати на зміни, які відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі;

5) пропорційність – усі елементи ресурсного потенціалу підприємства формуються в умовах узгодженості їх кількості;

6) часова обмеженість – реалізація ресурсного потенціалу підприємства – це завдання довгострокового характеру, яке обумовлено неможливістю врахування всіх чинників впливу на його величину у короткостроковому періоді;

7) реалістичність – чинники що формують ресурсний потенціал підприємства, повинні мати конкретну практичну спрямованість;

8) оптимальність – наявність та обсяг кожного елементу, що формує систему ресурсного потенціалу підприємства, повинно відповідати загальній меті оптимізації ресурсного потенціалу підприємства, залежить від завдань ресурсного потенціалу підприємства і визначається окремо для кожного підприємства;

9) випереджальний характер його формування – наявний ресурсний потенціал підприємства забезпечує майбутній стан конкурентоспроможності підприємства, що визначає необхідність попереднього визначення і формування достатнього рівня ресурсного потенціалу підприємства, ефективне управління яким забезпечить достатній рівень конкурентоспроможності підприємства.

Формування ресурсного потенціалу підприємства ґрунтується на сукупності принципів. До основних принципів формування ресурсного потенціалу підприємства, що забезпечують

конкурентоспроможність і досягнення ним високого рівня розвитку, можливо віднести: науковість, оптимальність, комплексність, об'єктивність, економічність, гнучкість, оперативність, адаптивність, безперервність, інноваційність, організаційне новаторство тощо.

Ефективне функціонування системи формування ресурсного потенціалу підприємства не можливе без впровадження механізмів, що представлені:

- організаційно-структурними, які здійснюють керуючий вплив шляхом формування організаційних структур та їхньої реструктуризації;
- організаційно-технічними, які здійснюють вплив на технічні, соціотехнічні й технологічні параметри виробничого процесу;
- організаційно-економічними, які здійснюють вплив на економічні параметри виробничо-господарської діяльності;
- організаційно-адміністративними, що впливають на діяльність персоналу;
- комплексними, що володіють усіма або декількома названими ознаками.

На наш погляд, структура організаційно-економічного механізму формування ресурсного потенціалу підприємства повинна мати наступні елементи:

1. Принципи: науковості, оптимальності, комплексності, об'єктивності, економічності, гнучкості, безперервності, інноваційності тощо;

2. Функції: планування (оперативне, поточне, стратегічне), організація, моделювання, прогнозування, облік і контроль, аналіз і комплексна оцінка, ціноутворення, регулювання, координація, стимулювання тощо;

3. Чинники: зовнішні (кон'юнктурні, економічні, законодавчі обмеження) та внутрішні (організаційні, техніко-технологічні, економічні), організаційні, економічні, технологічні тощо;

4. Методи: спрямованої дії (прямі/непрямі), за способом впливу (адміністративні, економічні, технічні), за характером впливу (активні/пасивні), за урахуванням фактору часу (статичні, динамічні), за урахуванням факторів зовнішнього середовища (відкриті, замкнуті) тощо;

5. Рівні управління, загальновиробничий, операційний тощо;

6. Органи управління, дирекція, функціональні відділи (планово-економічний відділ, технічний відділ) тощо;

7. Підсистеми забезпечення: технічне, технологічне, інформаційне, нормативно-правове забезпечення (внутрішнє і зовнішнє) тощо.

Необхідно відзначити, що визначена структура організаційно-економічних механізмів є досить узагальненою і потребує конкретизації відповідно до об'єкту і завдань дослідження.

Системне управління полягає в здійсненні управлінських дій на формування і підтримку ключових чинників, що впливають на формування ресурсного потенціалу підприємства. Дослідження чинників впливу на систему формування ресурсного потенціалу має обов'язково визначати чинники зовнішнього середовища: перша група – які підприємство може нівелювати чи хоча б мінімізувати їх вплив на систему управління ресурсним потенціалом, а друга – на які підприємство не в змозі впливати (з метою врахування ступеню їх впливу на функціонування системи управління ресурсним потенціалом). Чинники обох груп можуть викликати загрози економіці суб'єкта господарювання та його ефективній діяльності як наслідок протиріч, що розвиваються як у його внутрішньому економічному просторі, так і за його межами.

**Висновки.** Таким чином, за результатами проведеного дослідження визначені основні принципи, завдання та структура організаційно-економічних механізмів формування ресурсного потенціалу підприємства, що має забезпечити ефективне функціонування системи управління ресурсним потенціалом підприємства.

### ***Список використаних джерел***

1. Безпарточний М. Г. Вибір методів економічного аналізу оцінювання ефективності використання потенціалу торговельних підприємств / М. Г. Безпарточний // Часопис економічних реформ. – 2014. – № 4 (16). – С. 70–75.
2. Безпарточний М. Г. Сучасні підходи до формування та ефективного використання ресурсного потенціалу торговельних підприємств / М. Г. Безпарточний // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції «Економічні, правові та соціально-гуманітарні процеси в Україні: теорія, методологія і практика». 22–23 березня 2012 року. – Полтава : Інтерграфіка, 2012. – С. 3–7.
3. Бутенко Г. Д. Сучасні підходи до визначення структури ресурсного потенціалу підприємства / Г. Д. Бутенко // Держава

та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2016. – № 1. – С. 44–47.

4. Калюжна Н. Г. Ресурсна концепція трактування потенціалу в економіці: сутність та обмеження у застосуванні / Н. Г. Калюжна // Проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 108–114.
5. Отенко І. П. Формування механізму управління економічним потенціалом підприємства / І. П. Отенко // Бізнес Інформ. – 2015. – № 3. – С. 241–246.
6. Труш Ю. Л. Напрями підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства / Ю. Л. Труш, О. В. Лісовська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – № 5. – С. 70–76.
7. Шаманська О. І. Основні напрямки підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства / О. І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 166–172.

УДК 658.11:339.137.2

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

**М. В. Левченко**, *магістр спеціальності «Економіка підприємства»*

**О. М. Зінченко**, *к. е. н. – науковий керівник*

**Ключові слова:** конкуренція, конкурентоспроможність, продукція, управління конкурентоспроможністю продукції.

**Постановка проблеми.** Основним завданням підприємства, що нерозривно пов'язане з ефективністю виробництва, забезпеченням випуску необхідної кількості виробів і високою якістю, є досягнення конкурентоспроможності продукції на ринку. Сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, визначені у процесі оцінювання конкурентоспроможності, дають змогу виявити та мобілізувати приховані можливості для отримання вигідних позицій на ринку. Однак, визначення можливостей підприємства у конкурентній боротьбі та досягнення високих результатів стає все складнішим. Це пов'язано з необхідністю постійного пристосування до умов, що змінюються. Крім того, важливою проблемою стає кількісна оцінка рівня конкурентоспроможності продукції і управління нею, так як це досить трудомісткий,

інтегрований процес, що складається із взаємопов'язаних складових і від якого залежить конкурентоспроможність усього підприємства.

У цих умовах на підприємствах необхідно проводити роботу з дослідження ринку, прогнозування розвитку подій у зовнішньому середовищі, глибокого аналізу стану та діяльності підприємства і на цій основі прийняття обґрунтованих стратегічних рішень, спрямованих на забезпечення міцних конкурентних позицій.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Різні аспекти проблеми забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємства висвітлювались у працях зарубіжних і українських вчених (І. Ансоффа, Г. Л. Азоєва, О. А. Горбашко, І. М. Герчикової, А. П. Градова, В. Л. Дикань, Ю. Б. Іванова, П. С. Зав'ялова, Ф. Котлера, В. Я. Маштабей, М. М. Мельникової, М. Портера, Ю. Б. Рубіна, А. Томпсона, Р. Уотермена, Р. А. Фатхутдінова, А. Ю. Юданова та ін.). В їхніх наукових працях розкрито різні методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності продукції. Проте у сучасній економічній літературі немає єдиної загальної методики оцінювання конкурентоспроможності продукції. Саме тому дослідження є актуальним, адже від правильно підібраного методу залежить точність оцінки та подальші дії підприємства.

Разом з тим, важливі аспекти формування та розвитку теоретичної, методичної і практичної бази для забезпечення конкурентоспроможності продукції не дістали належного висвітлення. Потребують подальших досліджень питання створення ефективного організаційно-економічного механізму забезпечення стійких конкурентних позицій підприємств, виявлення впливу конкурентного середовища на конкурентоспроможність продукції підприємства, оцінки конкурентоспроможності продукції підприємств із врахуванням змін у динамічному зовнішньому середовищі.

**Формулювання мети.** Метою статті є дослідження методичних підходів до управління конкурентоспроможністю продукції підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасні вимоги ведення бізнесу вимагають постійної адаптації до змін. Сьогодні уже жодне підприємство не може бути упевненим, що його конкурентні переваги не будуть запозиченими іншими конкурентами. Управління ж конкурентоспроможністю продукції на



сьогоднішній день займає чи не центральне місце у загальній системі управління підприємством. Саме рух теоретичних розробок, концепцій від маркетингового підходу в управлінні до концепції управління конкурентоспроможністю продукції є найактуальнішими для підприємства, адже це уже не просто відповідальність за збут окремого відділу, чи певна функція, це інтегрований процес, який складається із декількох взаємопов'язаних складових та від якого залежить конкурентоспроможність підприємства. Проте не зважаючи на важливість управління конкурентоспроможністю продукції єдиного підходу визначення та механізму управління не запропоновано й досі.

Аналіз економічної літератури, монографій, наукових статей дозволяє зробити висновки, що визначенню управління конкурентоспроможністю продукції присвячено недостатньо уваги. Так, Т. І. Сабецька під управлінням конкурентоспроможністю продукції розуміє «сукупність заходів, що здійснюються в процесі розробки, проектування, виробництва, просування, реалізації та післяпродажного обслуговування продукції з метою створення її привабливості для кінцевого споживача та передбачає збалансований вплив на економічні показники діяльності підприємства виходячи з критерію прибуток» [1, с. 174]. Одним з провідних чинників, які формують стійку конкурентну перевагу, автор вважає зацікавленість торгових підприємств у продукції, що виробляє підприємство. Власну ж модель конкурентоспроможності продукції автор бачить як сукупність трьох складових: 1) соціальний аспект задоволення попиту; 2) отримання прибутку та вигоди виробником; 3) отримання прибутку торговими підприємствами. На нашу думку, така сукупність чинників є стратегічно орієнтуючою, враховуючи при розробці або проектуванні продукту, передусім, норми прибутку та ціну виробу, автор в меншій мірі робить акцент на інші складові конкурентоспроможності – якість, асортимент, сервіс, післяпродажне обслуговування тощо.

Бондаренко С. М. вважає, що управління конкурентоспроможністю продукції має бути рейтинговим, тобто спрямованим на створення та підтримку конкурентних переваг шляхом впливу на чинники, умови, джерела та методи їх формування з використанням рейтингових оцінок. На конкурентоспроможність продукції впливає велика кількість чинників різноманітної природи, які мають ієрархічну структуру. До чинників першого порядку віднесено якість, ціну виробу, відповідність напрямам

моди, репутацію виробника, співвідношення попиту та пропозиції на ринку, маркетингові та комерційні складові споживчої вартості та інше [2, с. 41]. Не погоджуємось із позицією автора, у контексті ототожнення ціни та якості виробу із переліченими чинниками. Вважаємо, що конкурентні переваги та чинники конкурентних переваг (чинники) це не тотожні поняття, тому об'єднувати їх не можна, особливо коли ці поняття розглядаються із позицій прямого та опосередкованого впливу на конкурентоспроможність.

Група авторів Т. А. Бурцева, В. С. Сизов, О. А. Цень вважають, що забезпечення конкурентоспроможності – це, передусім, філософія управління всією системою в умовах конкуренції, що орієнтується на вирішення наступних задач: 1) дослідження потреб споживачів та тенденцій їх розвитку; 2) оцінка поведінки та можливостей конкурентів; 3) дослідження стану та тенденції розвитку ринку; 4) пізнання оточуючого середовища та його тенденції; 5) навчитись створювати такий товар, щоб споживач віддав перевагу створеному товару, а не товару конкурента; 6) орієнтувати реалізацію перерахованих завдань на довготривалу перспективу [3, с. 42].

Кінцевою метою усієї роботи підприємства є випуск продукції, яка повністю відповідала б вимогам цільового ринку. Такий результат забезпечує комплексна система управління якістю і конкурентоспроможністю продукції на підприємстві, тому її розробка, впровадження та функціонування є основою для випуску високоякісної продукції на підприємстві [3, с. 42]. Проте, слід відзначити, що ми не відокремлюємо якість від конкурентоспроможності продукції адже вона є невід'ємною її складовою. Враховуючи визначення розглянуті вище та сутність конкурентоспроможності вважаємо, що під управлінням конкурентоспроможності продукції слід розуміти процес ідентифікації, планування, формування, утримання та нарощування (нагромадження) конкурентних переваг продукції на кожному етапі створення доданої вартості з метою підвищення рівня конкурентоспроможності продукції чи утримання його на запланованому рівні.

Структура механізму управління конкурентоспроможністю продукції, яка включає етапи (рівні) дослідження сутності механізму, підпорядкованість механізмів, що використовуються у господарській діяльності підприємства відображена на рис. 1.



Рисунок 1 – Структура механізму управління конкурентоспроможністю продукції [систематизовано автором]

Отже з наведеного рис. 1 можна стверджувати, що механізм управління конкурентоспроможністю продукції підприємства є складовою господарського механізму та його запровадження на підприємстві сприятиме комплексному його розвитку.

Варто також зазначити, що управління конкурентоспроможністю продукції поділяється на два рівні стратегічний та оперативний [4]. Стратегічний рівень покликаний забезпечувати нарощування та утримання конкурентних переваг продукції. Це можливо зробити шляхом формування конкурентних переваг підприємства, які відповідно до моделі, є чинниками, що формують конкурентні переваги продукції. На рівні планування стратегічного управління конкурентоспроможністю продукції,

передусім, прогнозується вплив створених конкурентних переваг підприємства на формування конкурентних переваг продукції. Також здійснюється планування заходів з сертифікації та заходів з відзнаки якості продукції як такі, що сприяють підвищенню якості на тривалий термін. Діяльність же має бути заснована на основі партнерського маркетингу, маркетингу діалогу, який передбачає залучення до створення продукції споживачів задля недопущення (або прогнозування) зниження цінності.

Наведений механізм управління конкурентоспроможністю продукції дозволяє менеджменту на всіх наведених рівнях визначитись із елементами об'єкта, методами та інструментами управління.

**Висновки.** Підсумовуючи вищесказане, можна зазначити, що кожне підприємство, яке виходить на ринок з власною продукцією, намагається досягти переваги над іншими підприємствами-конкурентами. Можливості підприємства у досягненні такої переваги визначаються таким поняттям як конкурентоспроможність.

У результаті проведених досліджень визначено, що управління конкурентоспроможністю продукції – це процес ідентифікації, планування, формування, утримання та нарощування (нагромадження) конкурентних переваг продукції на кожному етапі створення доданої вартості з метою підвищення рівня конкурентоспроможності продукції або втримання його на запланованому рівні. Побудовано модель, яка дозволяє підприємству на усіх наведених етапах, як на оперативному, так і на стратегічному рівнях визначитись із елементами об'єкта, методами та інструментами управління конкурентоспроможністю продукції.

#### ***Список використаних джерел***

7. Сабецька Т. І. Теоретичні аспекти визначення виробничо-маркетингового потенціалу підприємства / Т. І. Сабецька // Економічний простір. – 2014. – № 85. – С. 174–186.
8. Бондаренко С. М. Рейтингова система управління конкурентоспроможністю промислової продукції / С. М. Бондаренко // Проблеми науки. – 2011. – № 11. – С. 41–47.
9. Бурцева Т. А. Управление маркетингом : учеб. пособ. / Т. А. Бурцева, В. С. Сизов, О. А. Цень. – Москва : Экономика, 2011. – 223 с.

- 10.Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. / С. М. Клименко. – 2-ге вид., без змін. – Київ : КНЕУ, 2009. – 515 с.

УДК 005.963.1

## **ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

**А. О. Мироненко**, *магістр спеціальності «Економіка підприємства»*

**В. В. Іванова**, *д. е. н., професор – науковий керівник*

**Ключові слова:** потенціал, кадровий потенціал, підприємство.

**Постановка проблеми.** Актуальність вивчення проблеми управління кадрового потенціалу пов'язаними з тим, що в сучасних умовах роль людини у виробництві істотно змінюється, що, своєю чергою, зумовлено такими чинниками: зміни у змісті праці, які обумовлюються впровадженням інновацій, підвищення значущості самоконтролю та самодисципліни, зростання освітнього та культурного рівня працівника, зміна пріоритетів у системі цінностей персоналу. Головне завдання полягає в переході до реалізації концепції динамічного оновлення фахового рівня працівників, тобто в залученні потрібних обсягів інвестицій для підготовки і перепідготовки працівників, їх керованої поведінки, максимального розкриття можливостей і здібностей як окремої особи, так і різних груп персоналу.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Головним фактором і джерелом розвитку у виробничій і підприємницькій діяльності будь-якої організації чи галузі виробництва є кадри: їх рівень кваліфікації, освіти, підготовки, досвіду і майстерності.

Кадровим питанням присвятили свої дослідження багато вітчизняних і зарубіжних вчених: О. А. Бугуцький, В. П. Галушко, О. Д. Гудзинський, Г. Десслер, П. Друкер, Д. Дункан, Г. Емерсон, М. Й. Малік, Г. В. Осовська, А. В. Попов, І. Ф. Степаненко, В. К. Тарасов, Ф. У. Тейлор, В. В. Травін, А. Файоль, А. В. Шегда, С. В. Шекшня, В. В. Юрчишин та інші проте існує ще достатньо «білих плям» у вивченні кадрового потенціалу.

**Формування мети.** Основна мета роботи полягає в обґрунтуванні теоретичних і методичних підходів до дослідження кадрового потенціалу фірми, як невід'ємну складову трудового

потенціалу, основних напрямків підвищення ефективності формування і використання кадрового потенціалу.

**Виклад основного матеріалу досліджень.** Кадровий потенціал – це трудові можливості підприємства, здатність персоналу до генерування ідей, створення нової продукції, його освітній, кваліфікаційний рівень, психофізіологічні характеристики і мотиваційний потенціал [3]. Кадровий потенціал підприємства характеризується такими кількісними та якісними показниками [4]:

а) кількісні показники: чисельність працівників; професійно-кваліфікаційний склад кадрів; статевий склад; середній вік працівників; стаж роботи на підприємстві в цілому і на певній посаді; укомплектованість підприємства кадрами (рівень заміщення посад) та ін.;

б) якісні показники: індивідуально-кваліфікаційний потенціал кожного працівника (професійні характеристики); індивідуальні професійні характеристики (професійний досвід, соціально-психологічні особистості, конкурентоспроможність працівника); соціально-психологічні й організаційні параметри групової динаміки: групова згуртованість, соціально-психологічний клімат, організаційна культура та цінності підприємства тощо.

Величина кадрового потенціалу на конкретний період часу залежить від кількості і якості трудових ресурсів підприємства, що формуються індивідуальними потенціалами працівників, та чинниками макро- й мікроекономічного середовища, сукупні умови якого дозволяють забезпечувати освітньо-кваліфікаційний і професійний розвиток кадрів (їх кількісних і якісних характеристик) та досягати найбільш ефективного використання кожного працівника завдяки синергії управління [5]. Кадровий потенціал підприємства відіграє провідну роль у вирішенні науково-технічних, організаційних та економічних завдань для досягнення накреслених результатів господарювання. Ступінь забезпеченості підприємства робочою силою та раціональне їх використання значною мірою визначають організаційно-технічний рівень виробництва, характеризують ступінь використання техніки та технології предметів праці, створюють умови високої конкурентоспроможності та фінансової стабільності [6]. Успіх виробничої діяльності підприємства великою мірою залежить від кадрової політики на підприємстві. Її головне завдання забезпечити кожне робоче місце, кожну посаду персоналом відповідної кваліфікації. Реалізація цієї кінцевої мети передбачає

виконання багатьох функцій, які становлять систему основних елементів управління персоналом підприємств.

Шляхи підвищення ефективного використання кадрового потенціалу підприємства призведе до зростання продуктивності праці, обсягу продукції та інших економічних показників:

- організувати всім працівникам без винятку атестацію на відповідальність теоретичних і практичних знань своїй посаді чи робочому місці;

- позбавитися некваліфікованих і малокваліфікованих працівників на їхні місця прийняти кваліфікованих і висококваліфікованих на конкурсній основі з числа своїх працівників із тих що приймаються на дане підприємство;

- запровадити конкурсно-контрактну систему прийому всіх працівників дотримуватися умов контракту;

- відстоювати можливості вчасно проводити службову ротацию кадрів;

- організувати перепідготовку і підвищення кваліфікації працівників на підприємстві з метою освоєння кожним працівником суміжної професії;

- розширювати зони обслуговування працівниками: оператори машин і механізмів одночасно є їх наладчиками; елеваторники, бульдозеристи одночасно є водіями вантажних транспортних засобів, об'єднати професії електриків, механіків і інших споріднених професій і спеціальностей;

- вивільнені місця працівників, що звільняються з виходом на пенсію замовити працівниками свого підприємства;

- зацікавити і створити умови для здобуття вищої і середньої спеціальної освіти серед широкого кола робітників без відриву від виробництва;

- регулярно інформувати колектив про вакансії і про перспективу підприємства, звертатися до працівників щоб вони рекомендували на вакантні місця своїх знайомих і друзів;

- створити систему матеріального заохочення всіх працівників, кожна добра ініціатива, новація, що ведуть до росту продуктивності праці, має бути врахована, оцінена та відповідно оплачена;

- періодично доводити до відома всіх працюючих про основні економічні показники, результати спільної праці, постійно переконувати колектив у тому, що основою зростання заробітної плати є зростання продуктивності праці;

- вчасно вирішувати соціальні питання, створити належні умови праці і відпочинку;
- створити у колективі позитивний психологічний клімат, проводити заходи, що зміцнюють колектив;
- керівнику підприємства постійно підвищувати свій авторитет, завоювати у колективі до себе довіру та повагу.

Нині конкурентоспроможність підприємств, галузей та національних економік визначається, насамперед, якістю трудових ресурсів. Якісні ознаки трудових ресурсів тісно пов'язані з поняттям людський капітал. У розвинутих країнах теорія людського капіталу стала ідеологічним підґрунтям концепції людського розвитку, тоді як в Україні, до недавнього минулого, теорії людського капіталу не приділялося достатньої уваги.

Людський капітал – частина інтелектуального капіталу, носієм якого є людина, що перетворює інформацію на знання та використовує їх для здійснення економічної діяльності.

Згідно з концепцією Г. Беккера, людським капіталом можна вважати сукупність знань, навичок і досвіду, а також здоров'я індивідуума, що використовуються ним для отримання доходу [1]. Це такий запас навичок, знань, здібностей, який використовується людиною в тій або іншій сфері суспільного відтворення, і який сприяє зростанню продуктивності праці та виробництва [2, с. 29, 94].

Формування людського капіталу можливе тільки за умови цілеспрямованих вкладень у його розвиток з боку держави, підприємств і самої людини.

Основним елементом формування людського капіталу на новому етапі розвитку економіки є знання [7, с. 27]. Вони не тільки мають велику цінність і могутніші за природні ресурси, а й стали головною сировиною економічної діяльності.

Це обумовлює усвідомлення нової сутності освіти як основної галузі формування людського капіталу, завдання якої полягає у підготовці висококваліфікованих фахівців і налагодженні процесу поновлення їх знань протягом усього життя на основі визначення найбільш перспективних напрямів для забезпечення якості людського капіталу, а це потребує збільшення обсягів фінансування в освіту населення та вдосконалення системи освіти. сучасне суспільство потребує гнучкої адаптивної системи освіти, що забезпечує можливість досить швидкої професійної переорієнтації й підвищення кваліфікації праців-



ників, саморозвитку людини на будь-якому відрізку її життя. Система освіти нині має орієнтуватися на формування людського капіталу на основі компетентнісного підходу до навчання.

Формування людського капіталу на основі компетентнісного підходу потрібно починати ще у школі, тобто на початковому рівні навчання для виявлення здібностей і навичок людини, які можна і потрібно розвивати, шляхом проведення анкетного опитування серед школярів. Для практичного застосування набутих знань необхідно постійно проводити тренінги, ділові ігри, що буде сприяти швидкому засвоєнню матеріалу та практичному застосуванню набутих знань. Якщо практичні навички розвивати протягом життя, самоосвіта і самоорганізація призведе до зменшення втрат знань.

**Висновки.** Формування кадрового потенціалу підприємства складна і довготривала справа, потрібно постійно співпрацювати з навчальними закладами, розробляти нові системи мотивації та результативності персоналу. Освіта повинна займати пріоритетні позиції в структурі витрат держави, відповідати вимогам сучасного розвитку суспільства й готувати для нього фахівців, кожний з яких повинен володіти не тільки компетенціями для виконання операцій одночасно в декількох спеціальностях, але й навичками аналізу, прогнозування, обговорення проблем у групах, фінансового обліку й керування діяльністю автономної групи в різних умовах праці. Інвестиції в освіту потрібно розглядати як інвестиції в людський капітал. Об'єктивною вимогою до працівників має бути наявність навичок професійної й соціально-психологічної адаптації у швидко змінюваному світі. Проблема освіти у цьому контексті заключається в освоєнні способів формування нових ключових умінь, зокрема, навичок самоосвіти або ефективної адаптації в соціальній групі. Інша проблема – безперервність освіти. Швидкий прогрес нових знань і старіння вже наявних знань – основа для розвитку безперервної освіти.

Отже, система освіти є основою формування накопичення та оновлення знань людини. Знання є основою людського капіталу – ключового чинника конкурентоспроможності будь-якого підприємства та держави. Як відомо, капітал – це все, що може приносити прибуток підприємству. Перетворення знання в капітал означає, що володіння ним дозволяє мати регулярний дохід від його використання.

### **Список використаних джерел**

1. Беккер Г. С. Человеческое поведение. Экономический поход. Избранные труды по экономической теории : [пер. с англ.] / Г. С. Беккер ; сост., науч. ред. послесловия Р. И. Капелюшников ; предисловие М. И. Левин. – Москва : ГУВШЭ, 2003. – 672 с.
2. Богиня Д. П. Основи економіки праці : підручник / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова – Київ : «Знання-Прес», 2000. – 313 с.
3. Головка А. С. Теоретико-методичний зміст категорій «трудо-вий потенціал», «кадровий потенціал» та «трудові ресурси» / А. С. Головка. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – Т. 2.
4. Гринкевич С. С. Дослідження взаємозв'язку трудового та кадрового потенціалів [Електронний ресурс] / С. С. Гринкевич, Н. Р. Гураль // Економічний форум. – 2011. – № 3. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekfor/2011\\_3/54.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_3/54.pdf). – Назва з екрана.
5. Семенов А. Г. Аналіз формування та використання кадрового потенціалу / А. Г. Семенов, А. І. Шарко // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1.
6. Стюарт Т. Багатство от ума : [пер. с англ.] / Т. Стюарт. – Минск : Парадокс, 1998. – 346 с.

УДК 330.1:658

### **ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

**А. С. Морозов**, *магістр спеціальності «Економіка підприємства»*

**М. Г. Безпарточний**, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

**Ключові слова:** кадровий потенціал, персонал, принципи, розвиток, управління, ефективність.

**Постановка проблеми.** Наявність потужного кадрового потенціалу для будь-якого підприємства є першочерговою умовою для досягнення своєї стратегічної мети. Він є тією конкурентною перевагою, яка забезпечує зниження залежності підприємства від чинників зовнішнього середовища У період змін, коли старі методи управління змінюються методами ринкового регулювання, системи економічних відносин (це стосується й системи управління персоналом) корегуються кардинально, як

на рівні формування кадрового потенціалу, так і на рівні його використання. У сучасних умовах існуюча система управління персоналом, яка передбачає формування та ефективність використання кадрового потенціалу надає можливість для розробки нової, більш гнучкої стратегії розвитку персоналу підприємств та здатна радикально змінити систему управління у цілому.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Проблеми формування та використання кадрового потенціалу висвітлені у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених: В. В. Безсмертної, Л. С. Головкової, В. М. Гриньової, Т. М. Касіч-Пилюпенко, О. М. Ковальнової, О. С. Колтунович, Н. С. Краснокутської, Е. В. Маслова, І. М. Рєпіна, А. І. Турчинова, О. С. Федоніна тощо. Проте, теоретико-прикладні засади формування та ефективного використання кадрового потенціалу підприємства обґрунтовано не повною мірою, оскільки існують суттєві розбіжності у трактуванні сутності поняття «кадровий потенціал підприємства» та у визначенні його складників. Відсутній також загальновизнаний інструментарій оцінювання кадрового потенціалу, що негативно позначається на господарській діяльності підприємств.

**Формулювання мети.** Метою даної статті є розгляд сутності поняття «кадровий потенціал підприємства», різноманітних підходів до формування та ефективного використання кадрового потенціалу підприємства та розробка власного концептуального погляду на сутність даної проблеми.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вихідною категорією кадрового потенціалу є термін «потенціал». В енциклопедичному словнику дається таке визначення терміну «потенціал» (від лат. «potentia» – «сила»): джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення якогонебудь завдання, досягнення певної мети; можливості окремої особи; суспільства; держави у певній області (наприклад, економічний потенціал) [3, с. 955].

У нашому дослідженні звертаємо увагу на ситуацію, що відбувається на мікрорівні – на рівні підприємства, де основною рушійною силою є трудові ресурси (персонал) та їхній потенціал (нерозкриті і явні якості, здібності і можливості персоналу, які можуть надати конкурентні переваги підприємству).

Поняття «кадровий потенціал» було покладено в основу теорії людського капіталу, що набула широкого розповсюдження в

США, а з початку 1960-х років – по всьому світі. Став очевидним той факт, що залежність економічного зростання підприємства від працівника, його потенціалу (можливостей, здібностей), носить не кон'юнктурний, а важливий, стійкий характер [7, с. 142].

Серед більшості вчених не існує єдиного підходу до визначення поняття «кадровий потенціал підприємства». Багато дослідників з різних позицій розкривають поняття «кадровий потенціал підприємства». Так, О. А. Гарват визначає кадровий потенціал як «сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового (перспективного) розвитку підприємства» [2, с. 154]. До переліку здібностей і можливостей кадрів включають: професійні знання працівників, вміння та навички, компетентність, професійну мобільність, інноваційність, профорієнтованість тощо.

В. О. Пенюк розглядає поняття «кадровий потенціал» як тимчасові вільні або резервні трудові місця, які потенційно можуть бути зайняті фахівцями в результаті їх розвитку і навчання [4, с. 242].

На думку Г. А. Семенова та ін. дослідників [5, с. 197], кадровий потенціал підприємства являє собою інтегральну сукупність можливостей персоналу до трудової активності, під якою розуміється його спроможність до творчої, продуктивної праці, до опанування нових знарядь праці, технології та способів трудової діяльності, до вдосконалення своєї професійної майстерності, інноваційної діяльності тощо. У цьому контексті особистість працівника потрібно розглядати у взаємозв'язку кількісних і якісних характеристик кадрів, склад яких сформований на підприємстві, у діалектичній єдності здібностей кадрів і можливостей їхньої реалізації в умовах функціонування внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, що постійно змінюється.

Ми розділяємо позицію Т. М. Сидоренка про те, що кадровий потенціал близький за змістом до нематеріальних активів підприємства, тому що здібності працівників, з одного боку, не мають матеріально-речовинної форми, а з іншого боку – їх реалізація забезпечує роботодавцю певний дохід. Наприклад, «наявність гудвілу, що не може бути реалізовано окремо від підприємства, є свідченням успішної реалізації його кадрового потенціалу, який також не може бути відчужений для використання або реалізації окремо від конкретних людей» [6, с. 137].

Разом з тим причини, що обумовлюють зміну вартості нематеріальних активів і величини кадрового потенціалу різні. Це пов'язано насамперед, із суб'єктивністю останнього, відсутністю правового захисту використання кадрового потенціалу. Крім того, можливі ситуації, коли використання кадрового потенціалу призводить до негативного результату (наприклад, необхідність оплати неефективної праці працівників, що не приймають участь у процесі досягнення цілей діяльності підприємства). У цих випадках кадровий потенціал може розглядатися як частина пасивів підприємства.

На основі системного підходу нами розглядається кадровий потенціал підприємства як складова трудового потенціалу, що характеризується створенням матеріальних та нематеріальних властивостей працівників, їхніми нерозкритими та явними якостями, здібностями і можливостями, які в процесі доцільної взаємодії з іншими чинниками виробництва та під час прийняття оптимальних управлінських рішень забезпечують досягнення коротко- і довгострокових цілей підприємства, сприяючи формуванню його конкурентних переваг.

Головна мета формування кадрового потенціалу підприємства – забезпечити підприємство необхідними трудовими ресурсами, здатними вирішити завдання та досягти підприємством поточних і стратегічних цілей.

Слід зазначити, що формування кадрового потенціалу підприємства відбувається з врахуванням індивідуального трудового потенціалу особистості, що являє собою процес набуття людиною рис, необхідних для використання в трудовій діяльності, здобуття певних знань і навичок, фізичного, емоційного, духовного, професійного розвитку (навчальна та професійна діяльність).

На нашу думку, планомірне та обґрунтоване формування кадрового потенціалу підприємства дозволить вирішувати такі задачі:

- забезпечення встановлення співвідношення чисельності працівників з різними професійно-кваліфікаційними та соціально-демографічними характеристиками, що сприятиме досягненню максимальної відповідності між структурами робіт, робочих місць та персоналом. Так, відхилення від планової чисельності персоналу (дефіцит чи надлишок працівників) може негативно вплинути на рівень кадрового потенціалу;

– оптимальний ступінь завантаження працівників для повного використання їх особистісного потенціалу та підвищення ефективності їхньої праці;

– оптимізація структури працівників з різним функціональним змістом праці.

Під час формування кадрового потенціалу підприємства слід враховувати: визначення потреби у персоналі; залучення персоналу і його відбір; складання посадових інструкцій працівника; підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації співробітників підприємства; мотивація персоналу.

Основними етапами процесу формування кадрового потенціалу є:

- 1) аналіз кадрового потенціалу підприємства;
- 2) вибір цілей управління кадровим потенціалом підприємства;
- 3) визначення стратегії управління кадровим потенціалом у відповідності до пріоритетів діяльності підприємства;
- 4) створення умов для реалізації стратегії;
- 5) реалізація стратегії розвитку кадрового потенціалу;
- 6) контролювання та оцінювання реалізації стратегії.

При цьому визначення потреби у персоналі передбачає встановлення вихідних даних для розрахунку та безпосередній розрахунок необхідної чисельності працівників на певний період часу, робочих місць, обсягу витрат.

Ефективному використанню кадрового потенціалу підприємства сприяє: встановлення науково обґрунтованих норм праці; своєчасний перегляд їх залежно від умов виробництва; проведення атестації і раціоналізації робочих місць; визначення необхідної кількості і скорочення зайвих робочих місць; постійне навчання персоналу; впровадження передових методів організації праці; використання гнучких графіків роботи тощо.

З метою забезпечення ефективного формування та використання кадрового потенціалу підприємства доцільним є здійснення оцінки його кількісних та якісних показників.

До кількісних показників відносяться: чисельність працівників; професійно-кваліфікаційний склад кадрів; статеві віковий склад; середній вік працівників; стаж роботи на підприємстві; загальний стаж роботи; рівень ротації кадрів; взаємозамінюваність і суміщення професій в окремих робочих групах тощо.

Кількісні показники кадрового потенціалу підприємства формуються його галузевою приналежністю, обсягами госпо-

дарської діяльності, видом продукції, що випускається, її техніко-економічними характеристиками тощо.

До якісних показників відносяться:

- індивідуальні та особистісні характеристики (психофізіологічні: фізичне та психічне здоров'я, фізичні та розумові здібності, характер, темперамент, самоконтроль тощо; соціальні: контактність, емпатія, рефлексивність, тактовність тощо; аксіологічні: світогляд, культура, моральність, духовність тощо);

- індивідуальні професійні характеристики (професіоналізм, знання, досвід роботи, творча активність, спонукання, рівень дисциплінованості, якість виконаної роботи, результативність праці, мотивація працею, конкурентоспроможність працівників);

- соціально-психологічні та організаційні характеристики групової динаміки (соціально-психологічний клімат, групова згуртованість, організаційна культура та цінності підприємства).

**Висновки.** Таким чином, формування та ефективне використання кадрового потенціалу підприємства необхідно здійснювати системно та комплексно, звертаючи увагу на його мету, завдання, етапи, кількісні та якісні характеристики, використовуючи при цьому такі аспекти управління кадровим потенціалом на підприємстві, як техніко-технологічний, організаційно-економічний, соціально-психологічний, правовий, методико-педагогічний. Як наслідок, це забезпечить досягнення коротко- і довгострокових цілей підприємства, сприяючи формуванню його конкурентних переваг.

#### *Список використаних джерел*

1. Абесінова О. К. Економічний аналіз в системі управління кадровим потенціалом підприємства / О. К. Абесінова // Інноваційна економіка. – 2014. – № 5. – С. 302–307.
2. Гарват О. А. Сучасні підходи до управління кадровим потенціалом підприємств / О. А. Гарват, І. М. Кравець // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 1 (56). – С. 153–158.
3. Новый энциклопедический словарь. – Москва : Большая Российская энциклопедия, 2000. – 1456 с.
4. Пенюк В. О. Кадровий потенціал підприємства торгівлі: визначення та складові елементи / В. О. Пенюк // Бізнес Інформ. – 2015. – № 6. – С. 240–248.

5. Семенов Г. А. Аналіз забезпеченості кадровим потенціалом підприємства / Г. А. Семенов, А. Г. Семенов, А. І. Шарко // Держава та регіони. – 2011. – № 6. – С. 194–203.
6. Сидоренко Т. М. Механізм формування і розвитку кадрового потенціалу підприємства / Т. М. Сидоренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 1. – С. 136–139.
7. Ткаченко А. М. Зарубіжний досвід формування кадрового потенціалу / А. М. Ткаченко // Вісник економічної науки України. – 2015. – № 1. – С. 141–146.

УДК 005.93:005.336.1

## **УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**Д. О. Москаленко**, магістр спеціальності «Економіка підприємства»

**В. В. Іванова**, д. е. н., професор – науковий керівник

**Ключові слова:** ефективність, управління ефективністю, оцінка управління ефективністю

**Постановка проблеми.** Проблема управління ефективністю діяльністю підприємства останнім часом набуває все більшої актуальності. Керівники підприємств та науковці зацікавлені у розробці заходів для її підвищення, про що свідчать численні публікації у періодичних виданнях. Управління ефективністю – багатогранна проблема, яка потребує використання різних підходів та концепцій для спрямування діяльності підприємств на підвищення її ефективності; вибору підходу, який у найбільшій мірі відповідає умовам функціонування підприємства та не порушує загальної концепції управління ним.

Незважаючи на актуальність зазначеної проблеми, суттєвим є те, що поняття «управління ефективністю» не отримало чіткого визначення та тлумачення ні у науковій літературі, ні у практиці управління. Така ситуація склалася внаслідок існуючих розбіжностей щодо формулювання поняття «ефективність» і ототожнення понять «управління ефективністю» та «ефективність управління», які не є тотожними. Потребують подальшого вдосконалення і методичні основи управління ефективністю діяльності підприємства.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Окремі науковці трактують ефективність управління як ефективність керування –



вміння керівника примусити або спонукати, зацікавити підлеглих йому працівників діяти енергійно, продуктивно, з високою віддачею [1]. Деякі ототожнюють поняття «ефективність управління» та «якість управління» [3], хоча зазначені поняття вже за своїм змістом є різними. Існує думка, що ефективність управління – це результативність чи продуктивність управління [3].

Ефективність управління розглядається як показник, що характеризується співвідношенням результатів діяльності підприємства і витрат на здійснення управлінських функцій [5]. Але ж, по-перше, у такому тлумаченні результат діяльності приховує роль управління щодо його досягнення, по-друге, затрати на управління не завжди можна кількісно оцінити, а потретє, таке визначення поняття розкриває лише його економічний аспект, залишаючи без уваги соціальний, соціально-економічний, соціально-політичний, соціально-психологічний аспекти. Отже, на нашу думку, таке визначення не можна вважати правильним, адже кінцевий результат діяльності підприємства не є наслідком лише управлінської праці.

Сутність ефективності управління розглядається в аспекті двох складових: економічної і соціальної [3]. Економічна ефективність характеризує співвідношення результатів із витратами, необхідними для їхнього досягнення; соціальна ефективність відображає ступінь досягнення соціальних параметрів управління. Разом ці категорії становлять соціально-економічну ефективність управління.

Ефективність управління розглядається також як ступінь досягнення встановлених цілей підприємства [3]. Можна погодитися із наведеним тлумаченням, адже ефективність, як було визначено, властива цілеспрямованій дії і означає ступінь досягнення мети. Однак, зважаючи на висловлену думку щодо результату діяльності підприємства не лише як підсумку управлінської праці таке тлумачення характеризує ефективність не управління, а діяльності підприємства.

Ефективність управління розглядається як управління, яке сприяє забезпеченню ефективності функціонування та розвитку підприємства як цілісної системи.

Таким чином, враховуючи сутність понять «управління» та «ефективність», на наш погляд, доцільно визначити, що управління ефективністю діяльності підприємства є цілеспрямованим оперативним регулюванням діяльності за напрямками управління

ефективністю для забезпечення відповідності фактичного стану підприємства заданим параметрам.

**Формулювання мети.** Мета дослідження – аналіз теоретичних основ і узагальнення методичних підходів управління ефективністю діяльності підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Забезпечення процесу управління ефективністю діяльності підприємства визначає низку вимог до нього, основними з яких є такі:

- інтегрованість загальної системи управління діяльністю підприємства, адже будь-яке управлінське рішення, безпосередньо або опосередковано впливає на ефективність його функціонування;

- комплексний характер формування управлінських рішень, тобто управління ефективністю повинно розглядатися як комплексна система дій, що забезпечує розробку взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких впливає на результативність формування і використання ефекту діяльності підприємства у цілому;

- високий динамізм управління, оскільки найбільш ефективні управлінські рішення у сфері формування та використання ефекту, розроблені та реалізовані підприємством у попередньому періоді, не завжди можуть бути повторно використані на подальших етапах його діяльності, що пов'язано із високою динамікою чинників зовнішнього середовища на стадії переходу до наступних стадій життєвого циклу підприємства;

- багатоваріантність підходів до розробки окремих управлінських рішень, а саме підготовка кожного управлінського рішення у сфері формування, розподілу та використання ефекту повинна враховувати альтернативні можливості дій; а вибір серед наявних альтернативних проектів управлінських рішень (для їх реалізації) повинен бути заснований на системі критеріїв, що визначають політику управління прибутком підприємства;

- орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства, тобто навіть прибуткові проекти поточного періоду, необхідно відхилити; якщо вони суперечать місії підприємства, стратегічним напрямом його розвитку, підривають економічну базу формування ефекту у майбутньому періоді.

Управління ефективністю діяльності підприємства має відповідати таким вимогам:

- відповідність організаційної структури підприємства типу наявної конкуренції.

- орієнтація на горизонтальні організаційні структури, яким властива здатність до самоорганізації та які дають змогу найефективніше виявляти нові сегменти ринку, що необхідно для досягнення ефективності діяльності підприємства;

- здатність підприємства до акумулювання досвіду та самостимулювання завдяки отриманню операційного ефекту масштабу (зменшення рівня витрат і підвищення ефективності при зростанні обсягів діяльності), що є необхідною передумовою отримання конкурентних переваг;

- гармонічне поєднання раціонального підходу (враховує інтереси підприємства у цілому) з інституціональним (орієнтованим на врахування інтересів окремих функціональних ланок, структурних одиниць підприємства) та політичним (орієнтованим на інтереси окремих впливових осіб і угруповань, посадових осіб і неформальних лідерів);

- здійснення оцінки можливих альтернативних рішень, враховуючи розподільчі бар'єри між окремими альтернативними варіантами.

Визначення економічної ефективності полягає у відношенні результату виробництва до витрачених ресурсів (витрат), тобто одержаного економічного ефекту до витрат на його досягнення:

При цьому необхідно врахувати, що перелік ресурсів підприємства, які визначають його ефективність, не є вичерпним, адже на ефективність діяльності підприємства можуть здійснювати істотний вплив інші чинники. Для підприємства, яке діє в умовах ринку, врахування зазначених чинників гарантує отримання найбільш адекватної оцінки стану підприємства.

Сформулюємо загальні принципи раціонального вибору системи показників ефективності діяльності підприємств:

- відображення витрат усіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві;

- створення передумов для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва;

- стимулювання використання усіх резервів, наявних на підприємстві;

- забезпечення інформацією стосовно ефективності виробництва всі ланки управлінської ієрархії;

- виконання критеріальної функції.

Для кожного з показників ефективності мають бути визначені правила інтерпретації їх значень.

У системі показників ефективності виробництва можна виділити такі групи показників:

- показники ефективності використання основних засобів (фондовіддача основних засобів, фондомісткість продукції, рентабельність основних засобів, фондовіддача активної частини основних засобів);

- показники ефективності використання оборотних активів (коефіцієнт оборотності оборотних коштів, тривалість одного обороту нормованих оборотних коштів, відносне вивільнення оборотних коштів);

- показники ефективності використання матеріальних ресурсів (матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, коефіцієнт використання найважливіших видів сировини та матеріалів, витрати палива й енергії на 1 грн чистої продукції, економія матеріальних витрат, коефіцієнт вилучення корисних компонентів із сировини);

- показники ефективності використання праці (трудомісткість одиниці продукції, відносне вивільнення працівників, темпи зростання продуктивності праці, частка приросту продукції за рахунок зростання продуктивності праці, коефіцієнт ефективності використання робочого часу, економія фонду оплати праці, випуск продукції на 1 грн фонду оплати праці);

- показники порівняльної економічної ефективності (економія приведених витрат; річний економічний ефект (чиста поточна вартість); термін окупності інвестицій (капітальних вкладень); коефіцієнт порівняльної ефективності інвестицій (капітальних вкладень); коефіцієнт рентабельності інвестицій (капітальних вкладень); норма рентабельності (внутрішня норма прибутковості) інвестицій (капітальних вкладень);

- узагальнюючі показники економічної ефективності виробництва (рівень задоволення потреб ринку, виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів, витрати на одиницю товарної продукції, прибуток на одиницю загальних витрат, рентабельність виробництва, народногосподарський ефект від використання одиниці продукції).

**Висновки.** Процес управління ефективністю діяльності підприємства має здійснюватися відповідно до визначених вимог, враховуючи принципи раціонального вибору системи показників оцінки ефективності. Проблема визначення ефективності

підприємства та пошуку шляхів її підвищення є дуже складною. Адже будь-яке підприємство – це складна система, яку важко спростити, не втративши при цьому її суттєвих характеристик. Запропонована система методичних підходів до визначення ефективності значною мірою розкриває основні напрями пошуку резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Результати проведених нами досліджень дозволять визначити чинники впливу на ефективність діяльності підприємства та управління нею, розробити можливі шляхи підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

### *Список використаних джерел*

1. Біловол Р. І Управління ефективністю навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни за кредитно-модульною системою організації навчального процесу / Р. І. Біловол, О. М. Таран-Лала. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 61 с.
2. Костюк А. Економічна ефективність виробництва та способи її підвищення / А. Костюк // Персонал (Журнал інтелектуальної еліти). – 2010. – № 3–4. – С. 22–27.
3. Крисанов Д. Результативність й ефективність діяльності підприємств: оцінювання та максимізація / Д. Крисанов, Л. Стешенко // Економіст. – 2012. – № 7. – С. 21–25.
4. Куценко А. В. Управління ефективністю : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни за кредитно-модульною системою організації навчального процесу / А. В. Куценко, З. О. Тягунова, О. М. Таран-Лала. – Полтава : ПУЕТ, 2014. – 205 с.
5. Орлов В. Підвищення ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах господарювання / В. Орлов, К. Купріянова, О. Орлова // Економіст. – 2010. – № 10. – С. 56–58.
6. Перекрест Т. В. Методологія оцінювання ефективності діяльності підприємства / Т. В. Перекрест // Держава та регіони. – 2011. – № 4. – С. 130–137.
7. Ткаченко А. Сучасні підходи щодо оцінки ефективності діяльності суб'єкта господарювання / А. Ткаченко, Ю. Філіпська // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 1. – С. 117–119.

## НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**С. П. Рижа**, магістр спеціальності «Економіка підприємства»  
**В. В. Іванова**, д. е. н., професор – науковий керівник

**Ключові слова:** трудові ресурси, управління персоналом, розвиток підприємства.

**Постановка проблеми.** Одним із ключових факторів виробництва будь-якого виду товарів і послуг, поряд з інвестиційним капіталом (основними засобами й оборотними коштами), є трудові ресурси. У сучасних умовах саме трудові ресурси розглядають як найбільш коштовний капітал, яким володіє підприємство. Науково-технічний прогрес і пов'язане з ним різке збільшення частки наукомістких технологій обумовлює зростання вимог до професійних, соціально-психологічних якостей і культурного рівня працівника. Ефективне управління персоналом як особлива функція діяльності підприємства, пов'язана з найманням працівників, їхнім навчанням, оцінкою й оплатою їхньої праці, є важливою передумовою для ефективного функціонування виробництва.

Головною метою управління персоналом є забезпечення підприємства працівниками, що відповідають його вимогам стосовно їхньої професійної і соціальної адаптації.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у формування теоретичних засад і прикладних рекомендацій стосовно управління персоналом підприємств здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як М. Армстронг, Н. Афанасьєв, Д. Баюра, В. Василенко, В. Герасимчук, Л. Довгань, П. Друкер, Д. Загірняк, А. Єгоршина, О. Кендюхов, К. Ковальська, А. Маслоу, В. Нижник, Д. Стеченко, Н. Сімченко, Н. Чухрай та ін. При цьому проблема ефективності цього процесу висвітлена недостатньо.

**Формулювання мети.** Метою статті є визначення напрямів забезпечення ефективного управління персоналом на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Система розвитку персоналу кожного підприємства є його прерогативою для підвищення рівня рентабельності та досягнення високих ринкових позицій. За умов зростаючої ролі людського чинника у

сучасному виробничому процесі, одним із найважливіших завдань сучасних систем управління є розвиток різноманітних здібностей працівників з метою забезпечення високого рівня конкурентоздатності та прибутковості вітчизняних суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим, виникає потреба у розробці нових підходів до прийняття управлінських рішень, а також новітніх ефективних технологій, засобів і методів професійного розвитку персоналу підприємства.

У сучасних умовах основною складовою управління персоналом підприємства є створення умов для розширення знань, підвищення кваліфікації, безперервного самовдосконалення та саморозвитку працівників. Зростання ролі наукового знання в суспільстві, розвиток наукоємних, інтелектуальних технологій вимагає гнучкого та адаптивного використання людських ресурсів підприємства, підвищення творчої та організаційної активності працівників, формування гуманізованої організаційної культури. Зважаючи на це, особливого значення у сучасному виробництві набувають проблеми модернізації класичних систем менеджменту персоналу та впровадження нових моделей управління, орієнтованих на безперервний розвиток інтелектуального, культурного та творчого потенціалу працівників підприємств та організацій. Ефективне управління розвитком персоналу виступає основним фактором майбутнього успіху будь-якого суб'єкта господарювання.

Управління персоналом як цілісна система виконує такі функції:

- організаційну – планування потреб і джерел комплектування персоналу;
- соціально-економічну – забезпечення комплексу умов і факторів, спрямованих на раціональне закріплення й використання персоналу;
- відтворювальну – забезпечення розвитку персоналу.

Отже, управління персоналом – це і наука і мистецтво ефективного управління людьми в умовах їх професійної діяльності. Це система принципів, методів і механізмів оптимального комплектування, розвитку й мотивації та раціонального використання персоналу.

Управління персоналом повинно відповідати концепції розвитку підприємства, захищати інтереси працівників і забезпечувати дотримання законодавства про працю при формуванні, закріпленні (стабілізації) і використанні персоналу.

Отже, завдання зводиться до:

- забезпечення підприємства в потрібній кількості й якості персоналу на поточний період і на перспективу;
- створення рівних можливостей ефективності праці та раціональної зайнятості працівників, стабільного і рівномірного завантаження протягом робочого періоду;
- задоволення розумних потреб персоналу;
- забезпечення відповідності трудового потенціалу працівника, його психофізіологічних даних до вимог робочого місця;
- максимальної можливості виконання різних операцій на робочому місці.

Організації також мають працювати над розвитком людських ресурсів.

Навчання та підвищення кваліфікації дають можливість працівникам виконувати продуктивно теперішню роботу і підготуватися до майбутньої. У процесі менеджменту людських ресурсів навчання полягає в ознайомленні виробничого та технічного персоналу із виконання тієї роботи, на яку їх було прийнято. Підвищення кваліфікації стосується навчання менеджерів та спеціалістів навикам, що потрібні як для теперішньої, так і для майбутньої роботи. Більшість організацій складає програми постійного навчання та підвищення кваліфікації для менеджерів і працівників. Оцінення результатів виконання потрібне для визначення потреби у навчанні, ухвалення рішення щодо підвищення заробітної плати, переміщення на інші посади та забезпечення ефективного зворотного зв'язку працівниками. Можна користуватися як об'єктивними методами оцінення, так і методами судження, а ефективна система, звичайно, передбачає кілька методів. Правильність оцінення залежить від детального врахування багатьох аспектів виконання працівником своїх службових обов'язків.

Утримання людських ресурсів також дуже важливе для організації. Для цього потрібні ефективна оплата праці та система доплат. Оплата праці є грошовою компенсацією організації своїм працівникам в обмін на їхню працю. Оплата праці має бути справедливою щодо інших посад в організації, а також щодо таких самих або подібних робіт в інших організаціях на ринку праці. Правильно розроблена система оплати праці та матеріального заохочення, а також обґрунтована система доплат сприяють залученню та втриманню хороших працівників.



Планування кар'єри також належить до пріоритетних аспектів менеджменту людських ресурсів. Кар'єра – це суб'єктивно усвідомлені власні судження працівника про своє трудове майбутнє, очікувані шляхи самовираження та задоволення працею. Розрізняють два види кар'єри: професійну – навчання, вибір місця роботи, професійне зростання, підтримання та розвиток індивідуальних професійних здібностей, вихід на пенсію; внутрішньорганізаційну – охоплює зміну стадій розвитку працівника у межах однієї організації. Успішне планування кар'єри потребує участі трьох зацікавлених сторін: організації, керівника і працівника. В управлінні кар'єрою відоме поняття «плато кар'єри», під яким розуміють точку у кар'єрному розвитку, коли ймовірність дальшого просування вгору дуже мала. Цією точкою закінчується висхідна частина кар'єри.

Диверсифікація робочої сили є у групах і організаціях, учасники яких відрізняються один від одного за однією або кількома ознаками. Найважливіші ознаки, за якими відбувається диверсифікація, – це вік, стать та національність. Диверсифікація впливає на організацію у таких напрямках: диверсифікація як конкурентна перевага, диверсифікація як джерело конфлікту. Менеджмент диверсифікації можуть проводити як окремі особи, так і організація загалом.

Трудові стосунки – це процес взаємовідносин із працівниками, що об'єднані профспілкою. Більшість не керівного персоналу організації має право, за бажанням, об'єднатися у профспілки.

Адміністрація має брати участь у складанні колективної угоди разом із профспілкою щодо контракту.

Метою колективної угоди є погодження трудового контракту між адміністрацією та профспілкою, який задовольняв би обидві сторони. Контракт містить домовленості щодо заробітної плати, тривалості робочого часу, умов праці, переведення на посади, звільнення, дисципліни, видів доплат, графіків понаднормового робочого часу, вихідних та відпусток, методів вирішення конфліктів.

Під час дії контракту для вирішення трудових конфліктів використовують конфліктну процедуру. Конфліктна процедура – це засоби вирішення конфліктів на умовах трудового контракту.

Управління персоналом повинно орієнтуватись на тенденції

та плани розвитку організації, досягнення основних її цілей, що вимагає врахування таких аспектів:

- довгостроковий розвиток організації;
- забезпечення ринкової незалежності;
- одержання відповідних дивідендів;
- самофінансування розвитку підприємства;
- збереження фінансової рівноваги;
- закріплення досягнутого.

Виходячи з цього, основним завданням управління персоналом є удосконалення:

- кадрової політики;
- використання і розвиток персоналу;
- вибору і реалізації стилю управління людьми;
- організації горизонтальної координації і кооперації;
- покращення організації робочих місць і умов праці;
- визнання особистих досягнень у праці;
- вибір системи оплати й стимулювання.

Управління персоналом ґрунтується на таких принципах:

- науковість, демократичний централізм, планомірність, єдність розпоряджень;
- поєднання одноосібного і колективного підходів, централізації та децентралізації, лінійного, функціонального і цільового управління;
- контроль за виконанням рішень.

Управління персоналом є важливим компонентом управління організацією.

Суть управління людськими ресурсами в забезпеченні досягнень цілей організації за рахунок комплектування її виробничим персоналом відповідної компетенції. Стратегія управління людськими ресурсами – визначення шляхів розвитку необхідної компетенції всього персоналу і кожного її співробітника зокрема. Іншими словами, управління персоналом – це плани, що використовують можливості зовнішнього середовища для зміцнення і збереження конкурентоспроможності організації за допомогою своїх працівників. Управління людьми є основою управління організацією.

**Висновки.** На основі аналізу й узагальнення теоретичного та науково-економічного підґрунтя виявлено, що існуючий механізм забезпечення ефективності управління персоналом вітчизняних підприємств потребує нових теоретико-методичних

підходів до його вдосконалення, які відповідають економічним реаліям діяльності підприємств та сучасним концепціям управління.

### **Список використаних джерел**

1. Батюк Б. Б. Управління персоналом: навч. посібник / Б. Б. Батюк, К. М. Гірняк. – Львів : Сполом, 2014. – 194 с.
2. Бутенко І. А. Напрямки вдосконалення кадрової політики та підвищення ефективності управління персоналом підприємства / І. А. Бутенко, А. В. Курносова // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 2. – С. 7–11.
3. Захарчин Г. М. Управління персоналом: навч. посібник / Г. М. Захарчин, Л. Р. Струтинська, Н. П. Любомудрова, Р. О. Винничук. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2013. – 260 с.
4. Калина А. В. Управління персоналом і кадрова політика на підприємстві / А. В. Калина. – Київ : Персонал, 2014. – С. 344–362.

УДК 330.112.2

## **СУТНІСТЬ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

**В. О. Чеканов**, *магістр спеціальності «Економіка підприємства»*

**О. Д. Стефанюк**, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

**Ключові слова:** прибуток, прибутковість, підприємство.

**Постановка проблеми.** В умовах нестабільної економічної ситуації підприємство стикається з багатьма чинниками і ризиками імовірного характеру, що потребує розробки гнучкої системи економічного регулювання його діяльності. Крім того, гарантуючи повну економічну самостійність, сучасна економіка встановлює жорсткі обмеження, які орієнтують підприємство на ефективну і рентабельну діяльність. Коло проблем, що виникають, прямо чи посередньо пов'язане з важливістю стратегічного підходу до визначення пріоритетних напрямків розвитку підприємства.

У цьому зв'язку особливої актуальності набуває забезпечення прибутковості господарської діяльності підприємства та управління прибутком. Отже, в умовах погіршення показників господарської діяльності підприємств виникла потреба розробки стратегічних орієнтирів у забезпеченні виходу з кризи, стабі-

лізації виробництва. Вищевикладене зумовлює необхідність поглибленого дослідження теоретичних засад прибутковості підприємства.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Еволюція поглядів на економічну природу прибутку розкрита у роботах відомих вчених у галузі політичної економії, економіки промисловості, бухгалтерського обліку, фінансів тощо. Разом з цим динаміка економічних умов потребує систематичного розширення і поглиблення теоретичних поглядів та удосконалення механізму підвищення прибутку та рентабельності.

У економічній літературі питання прибутку, рентабельності та формування елементів економічного механізму підвищення ефективності функціонування підприємства широко розглянуті як у теоретичному, так і у практичному аспектах. Вагомий внесок у розроблення теоретичних основ дослідження прибутку у системі макроекономічних показників регулювання економіки зробили А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, У. Джевонс, Л. Вальрас, А. Маршалл, Дж. М. Кейнс, Ф. Найт, В. Парето, А. Пігу, А. Лаффер, М. Фрідмен, Й. Шумпетер. Погляди Т. Веблена, Дж. Гобсона, Г. Мінза, А. Берлі, Р. Гордона на джерела, економічну природу прибутку визначили інституційно-економічний напрямок теорії доходів. Порядок розрахунку та інтерпретації різних видів прибутку, методи їх факторного аналізу та інші питання прикладного характеру широко представлені у працях І. Бланка, М. Білик, О. Бужина, О. Павловської, А. Поддєрьогіна та інших авторів. Питання теорії, методології та економічної політики держави щодо формування і використання прибутку досліджують такі українські вчені і фахівці, як В. Базилевич, Д. Богиня, В. Савчук, М. Єрмошенко, П. Єщенко, В. Сірко, А. Соколовська, Ю. Субботович та ін.

Проблемам формування прибутку у чинній системі оподаткування в Україні, інституалізації ринкового середовища приділяють значну увагу такі учені, як С. Биконя, О. Попович, А. Савченко, М. Садовенко, С. Терещенко та ін.

Наукові розробки даної проблеми українськими та зарубіжними вченими спрямовані переважно на питання прибутковості підприємств як результату, а не як процесу. Проте, ще залишається чимало невирішених питань, пов'язаних з особливостями забезпечення прибутковості підприємства в умовах кризових явищ. Разом з тим, розвиток України у сучасних

умовах вимагає подальшого дослідження проблем обґрунтування рівня прибутку підприємств з метою систематизації знань, необхідних для прийняття економічно обґрунтованих рішень в умовах непередбаченості і ризику.

**Формулювання мети.** Мета дослідження полягає в узагальненні теоретичних підходів до тлумачення економічної сутності прибутку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Прибуток, як складна категорія ринкової економіки, завжди перебував у центрі досліджень учених-економістів. У ретроспективному плані розвиток теорії прибутку здійснювався за двома провідними напрямками: компенсаторним та функціональним. Перший із них пояснює походження прибутку як винагороду, плату підприємцю, власникам підприємства за вкладений капітал, прийняття ризику, а також успішне виконання економічних та управлінських функцій. Друга група функціональних теорій належить до об'єктивних концепцій, у яких визначальну роль у створенні прибутку відведено економічному середовищу: монопольному становищу підприємства на ринку, кон'юнктурному та інституціональному поясненню виникнення прибутку. Західні концепції сутності та характеру прибутку доповнюються технологічними та інноваційними теоріями. Зміст їх полягає у тому, що прибутковість, вища за середній рівень, пояснюється результатами застосування новітніх методів виробництва й різних нововведень, новітніх методів управління обсягами продажу товарів. Саме це і породжує різницю між існуючими цінами і витратами, зниження яких генерує прибуток.

У домарксовий період найближче до розуміння змісту прибутку підійшли класики буржуазної політичної економії В. Петті, А. Сміт, С. Сісмонді, Т.-Р. Мальтус. На наш погляд, дані автори виокремили поняття прибутку в особливу економічну категорію, яку досліджували у щільному зв'язку із процесом накопичення капіталу, із чинниками зростання суспільного багатства.

Дослідивши наукову спадщину своїх попередників, К. Маркс характеризує прибуток як перетворену форму додаткової вартості, яка виступає не як результат експлуатації робочої сили, а як породження всього авансового капіталу. Учений показував причини і механізми утворення загальної норми прибутку. Але слід відмітити і дискусійні положення. На наш погляд, закон

тенденції норми прибутку до зниження, сформульований Марксом, засвідчує, що зростання продуктивної сили праці, сприяючи підвищенню органічної будови капіталу, веде до падіння норми прибутку. З даним твердженням автора ми не погоджуємося.

Теорія прибутку еволюціонувала протягом майже двох століть, результатом чого стала поява її різноманітних відгалужень і модернізованих варіантів, концепцій доходу, зокрема, кейнсіанські та інституціональні.

Прибуток розглядався як різновид заробітної плати підприємця, як вираховування з невивплаченої частини праці робітника, як комплексний дохід підприємця разом з відсотком на його власний капітал, платою за організацію підприємства та винагородою за ризик, як розходження між очікуваними й отриманими доходами, як рушійна сила підприємництва, з позицій концепції витримки, продуктивності капіталу, ризику, плати за працю підприємця, пояснювався з погляду граничної продуктивності, за допомогою суб'єктивістсько-психологічної теорії рішень і розрахунків на майбутнє.

На наш погляд, у даних працях панували такі варіанти трактування прибутку, як винагороди за збереження капіталу, страхової премії за ризик, що йому підвладна будь-яка діяльність підприємця, а також сприйняття прибутку як результату виявлення законів мінового процесу і вартості, що виникає завдяки зростанню капіталу з часом.

У сучасній економічній літературі прибуток розглядають як дохід від використання чинників виробництва, у тому числі як плату за ризик, невизначеність результатів господарської діяльності.

Серед українських та російських учених значну увагу дослідженню категорії «прибуток» приділили М. Я. Коробов, Д. С. Моляков, Г. В. Савицька, А. М. Поддєрьогін, І. А. Бланк та інші (табл. 1).

Розглянувши дані таблиці 1, можна зробити висновок про неоднозначне трактування поняття прибутку тому, що ці визначення є не повними і не враховують співвідношення ризику і доходу та запропонувати власне визначення поняття: прибуток – втілений у грошовій формі чистий дохід власника на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення господарської діяльності, та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності.

**Таблиця 1 – Визначення прибутку з точки зору різних авторів [узагальнено автором]**

Автор	Твердження
Бандурка О. М. [1]	Прибуток – це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми.
Бердар М. М. [2]	Прибуток – це економічна категорія ринкової економіки, яка забезпечує інтереси держави, власників і персоналу підприємства.
Бойчук В. А. [3]	Прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва.
Висока О. Є. [4]	Прибуток створює підґрунтя для активної участі усіх підрозділів підприємства у його формуванні і нарощуванні, що визначає зміст фінансової роботи на підприємстві.
Воскобаєва О. Н. [5]	Прибуток як економічна категорія охоплює широке коло суспільних відносин, пов'язаних з освітою, розподілом і використанням додаткового продукту.
Данілюк М. О. [6]	Прибуток – частина вартості додаткового продукту, виражена у грошах; частина чистого доходу; грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарського суб'єкта.
Кручок С. Г. [7]	Прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання.
Меє В. О. [8]	Прибуток – це результат діяльності окремих підприємств, галузей економіки, розвитку окремих сфер, структурних зрушень в економіці, змін у порядку обліку фінансових результатів.
Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. [9]	Прибуток – це грошове втілення частини вартості додаткового продукту.

Отже, прибуток є складною економічною категорією, стрижнем і головною рушійною силою, основним мотивом діяльності

підприємств. Складність цієї категорії зумовлена багатовимірністю суттєвих сторін ринку та чинників впливу.

**Висновки.** При дослідженні економічної сутності прибутку нами було доведено, що прибуток – це підсумковий показник, результат господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, умов господарювання. Підсумовуючи викладене, можна стверджувати, що сучасні умови господарювання вимагають обґрунтування рівня прибутку, який забезпечить не лише покриття витрат, але й отримання прибутку, достатнього для інвестування саморозвитку підприємства.

#### *Список використаних джерел*

1. Бандурка О. М. Фінансова діяльність підприємства : підруч. / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов, К. Я. Петрова. – Київ : Либідь, 1998. – 311 с.
2. Бердар М. М. Стратегічне управління розвитком фінансових ресурсів промислових підприємств в сучасних умовах / М. М. Бердар // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – № 139. – 2012. – С. 8–21.
3. Бойчук В. А. Оптимізація фінансово-господарської діяльності підприємства / В. А. Бойчук // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 4. – С. 28–33.
4. Висока О. Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування / О. Є. Висока // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2011. – Вип. 20(2). – С. 65.
5. Воскобаєва О. Н. Прибуток як основне джерело саморозвитку підприємств / О. Н. Воскобаєва // Торгівля і ринок України. – 2013. – № 3. – С. 75–80.
6. Данилюк М. О. Етапи формування фінансової стратегії підприємств / М. О. Данилюк, О. Я. Савко // Формування ринкової економіки. Спеціальний випуск. Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи. У 2-х частинах. – Ч. 1 : збірник наукових праць. – Київ : КНЕУ, 2011. – С. 322–329.
7. Кручок С. Г. Оцінка фінансового стану підприємств / С. Г. Кручок // Фінанси України. – 2013. – № 8. – С. 10.
8. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. / В. О. Мец. – 3-тє вид. перероб. і доповн. – Київ : КНЕУ, 2011. – 437 с.



9. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін. – 8-е видання. – Київ : КНЕУ, 2013. – 515 с.

УДК 640.412(477.83):005.591.6

## **ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ**

**С. Ю. Чуйко**, *магістр спеціальності «Економіка підприємства»*  
**В. В. Іванова**, *д. е. н., професор – науковий керівник*

**Ключові слова:** витрати, класифікація витрат, операційні витрати, оцінка витрат, напрями оптимізації витрат.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах розвитку економіки метою діяльності будь-якого підприємства є найповніше задоволення потреб споживачів, досягнення якої, зокрема, залежить від оптимізації витрат виробництва. Отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія природних, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів залежать від того, як підприємство здійснює управління витратами, знаходить способи їх зниження.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Проблема витрат розглядалася багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями. Серед них можна виділити таких як: Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, А. М. Герасимович, С. Ф. Голов, З. В. Гуцайлюк, З. В. Задорожній, Г. Г. Кірейцев, Я. Д. Крупка, М. В. Кужельний, А. М. Кузьмінський, В. О. Ластовецький, В. Г. Линник, Б. М. Литвин, О. В. Олійник, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, І. Д. Фаріон, М. Г. Чумаченко, С. І. Шкарабан, Р. Ентоні. Вони проводили дослідження щодо теоретичних аспектів витрат, методів обліку та зниження витрат, методики проведення аудиту витрат. При цьому недостатньо розглянута ефективність управління витратами сфери послуг.

**Формулювання мети.** Метою статті є визначення сутності витрат підприємства та шляхів їх оптимізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Витрати є одним з головних показників діяльності підприємства. Від їх рівня істотно залежать ефективність функціонування підприємства та його конкурентоспроможність.

В економічній теорії існують кілька близьких за змістом і за семантичним наповненням понять: «затрати», «витрати», «собі-

вартість». Ці поняття розглядаються як залежні та незалежні змінні в цільовій функції, що характеризує залежність між виробничими ресурсами і виробництвом продукції (робіт, послуг), а також у цільовій функції, що є зворотною по відношенню до виробничої функції, яка показує залежність між обсягом виробництва (роботами, послугами) і витратами. Неточність у визначенні зазначених понять призводить до неправильного формування параметрів виробничої функції та функції витрат і, відповідно, до неточностей при здійсненні економічного обґрунтування управлінських рішень. У зв'язку із цим необхідно уточнити зміст і взаємозв'язок понять «затрати», «витрати», «собівартість» [1].

Так, одним із перших витрати виробництва та підходи до їх обчислення визначив у 1756 р. І. Г. Дірнас у своїй праці «Перші основи камеральних наук», де були перераховані елементи собівартості, які можуть бути названі «основою стандартних витрат». Після цього П. І. Рейнбот у написаному ним підручнику з фабричного рахівництва, виданого в 1875 р., наводить термін «калькуляційна книга» [2].

Згідно з ученням К. Маркса, витрати виробництва, як затрати людської праці, мають різні взаємопов'язані значення. Кожне із цих значень визначає сутність явищ у процесі розгляду від абстрактного до конкретного на різних етапах теоретичного узагальнення.

Узагальнюючи існуючі підходи до визначення сутності витрат виробництва, можна дійти висновку, що вони являють собою плату за можливість ведення виробництва (плата за використання ресурсів, послуг, робіт та ін.), яка змінюється залежно від умов його здійснення, що дозволяє досягти поставлених цілей (основним з-поміж яких в умовах ринкових відносин є максимізація прибутку).

В управлінні підприємством важливе місце займає обґрунтована класифікація витрат. Класифікація витрат має велике значення для планування, контролювання, регулювання витрат, тобто для ефективного управління витратами та управління діяльністю підприємства відіграє важливу роль, оскільки дає можливість визначати особливості формування та розподілу витрат за певними об'єктами управління.

Розрізняють витрати, пов'язані з операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю підприємства.

Витрати, що зумовлюються основним видом діяльності підприємства (виробництвом продукції, наданням послуг, використанням робіт), або такі, що забезпечують її здійснення, називаються операційними.

Витрати, пов'язані з інвестиційною діяльністю, підприємство здійснює при довгостроковому вкладанні капіталу з метою отримання прибутку (капітальне будівництво, розширення та розвиток виробництва, придбання цінних паперів тощо).

Витрати, пов'язані з фінансовою діяльністю, підприємство здійснює в разі сплати відсотків за отримані від юридичних і фізичних осіб фінансові кошти у вигляді кредитів та позик, при первинному розміщенні на ринку цінних паперів акцій тощо [4].

Аналіз витрат здійснюється за відхиленнями від плану та від рівня попередніх періодів. Якщо на підприємстві є відповідні умови, то аналіз витрат можна проводити також і за центрами відповідальності, зокрема за центрами витрат [3].

Мета економічного аналізу витрат – удосконалення їхньої структури та оптимізація їхнього рівня для поліпшення фінансових результатів діяльності підприємства. Комплекс аналітичних завдань економічного аналізу витрат надано на рис. 1.



Рисунок 1 – Послідовність оцінки витрат підприємства [3]

Сучасні умови господарювання та підвищення ролі новітніх технологій у світі висувають нові вимоги до системи управління витратами. Усе частіше необхідність зменшення собівартості продукції (або послуг) та зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку змушують підприємства шукати нові шляхи й методи оптимізації поточних витрат та економії ресурсів [1].

Шляхами оптимізації витрат підприємства можуть бути такі:

- підвищення технічного рівня виробництва, яке забезпечується впровадженням новітніх технологій; використанням інноваційної техніки та обладнання; автоматизацією та механізацією виробничих процесів тощо;

- удосконалення організації виробництва і праці за рахунок зміни форм і методів праці, удосконалення апарату управління, зменшення адміністративних та транспортних витрат;

- поліпшення використання виробничих ресурсів, застосування більш дешевих матеріалів, їх повторне використання, впровадження безвідходних технологій виробництва, застосування ресурсозберігаючих технологій, що забезпечує економію матеріалів та енергії;

- зниження витрат на оплату праці на одиницю продукції;

- скорочення адміністративно-управлінських витрат;

- ліквідація непродуктивних витрат і втрат;

- чітке дотримання технологічної дисципліни, що приводить до скорочення виробничих втрат;

- раціоналізація організаційної структури з метою скорочення витрат на управління, підвищення його ефективності тощо;

- посилення контролю над витратами, зокрема за валютними операціями та операціями з цінними паперами, а також перегляд порядку роботи з покупцями і замовниками в разі прострочення платежів, вдосконалення механізму нарахування пені та штрафних санкцій, контроль дебіторської заборгованості [5].

**Висновки.** Витрати є одним з головних показників діяльності підприємства. Від їх рівня істотно залежать ефективність функціонування підприємства та його конкурентоспроможність.

Узагальнюючи різні підходи до визначення суті витрат, можна зробити висновок, що витрати являють собою плату за можливість ведення виробництва (плата за використання ресурсів, послуг, робіт та ін.), яка змінюється залежно від умов

його здійснення, що дозволяє досягти поставлених цілей (основним з-поміж яких в умовах ринкових відносин є максимізація прибутку).

Управління витратами передбачає здійснення їх оптимізації, для того запропоновано низку шляхів, що є доцільними у сучасних умовах.

### **Список використаних джерел**

1. Березін О. В. Економіка підприємства : навч.-метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни за кредитно-модульною системою організації навчального процесу / О. В. Березін, Ю. В. Карпенко, О. О. Тараненко. – Полтава : ПУЕТ, 2014. – 323 с.
2. Сутність витрат як економічної категорії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://enuftir.nuft.edu.ua>. – Назва з екрана.
3. Сучасні методи оцінювання рівня витрат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agrosvit.info>. – Назва з екрана.
4. Шляхи та методи оптимізації витрат підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vestnikdnu.com.ua>. – Назва з екрана.
5. Яркіна Н. М. Економіка підприємства : навч. посіб. / Н. М. Яркіна. – Київ : Ліра-К, 2013. – 497 с.

УДК 331.1

## **НЕМАТЕРІАЛЬНА МОТИВАЦІЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

**М. В. Шитов**, магістр спеціальності «Економіка підприємства»  
**О. Д. Стефанюк**, к. е. н., доцент – науковий керівник

**Ключові слова:** мотивація, нематеріальна мотивація, матеріальна мотивація.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах динамічного розвитку зовнішнього середовища конкурентоспроможність підприємств багато у чому зумовлює залежність від людського чинника і ефективності праці працівників. Так, для успішної діяльності на світових ринках підприємства змушені впроваджувати систему менеджменту якості і проходити відповідну сертифікацію. Для полегшення доступу до ринків капіталу підприємствам необхідно вибудовувати діяльність у відповід-

ності з міжнародними принципами та стандартами корпоративного управління. В умовах демографічної та економічної кризи підприємствам доводиться вирішувати проблеми, пов'язані з нестачею кваліфікованих фахівців і високим ризиком їх втрати. Усе це висуває свої вимоги до системи нематеріальної мотивації на підприємстві та ефективності праці її співробітників. А саме тому, що нематеріальна мотивація є тим мотиваційним ресурсом керівника підприємства, який дозволяє використовувати унікальні засоби залучення, утримання і розвитку персоналу, суттєво знизити ризик звільнення фахівців, підвищити ефективність праці співробітників підприємства, а як наслідок – максимізувати прибуток підприємства.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Аналіз наукових робіт дозволяє зробити висновок, про те, що системі нематеріальної мотивації на підприємствах приділяли увагу багато українських і зарубіжних дослідників і практиків. Так, питання вивчення системи нематеріальної мотивації на підприємствах знайшли своє відображення у роботах: Ф. Тейлора, Е. Мейо, А. Маслоу, Ф. Герцберга, Д. Макклеланда, П. М. Керженцева та ін.

Останнім часом зростає кількість робіт з досліджуваної тематики, але відсутність позитивної стабільної динаміки свідчить про потребу поглибленого обґрунтування системи нематеріальної мотивації персоналу на підприємстві.

**Формулювання мети.** Головною метою є теоретичне обґрунтування процесів нематеріальної мотивації персоналу на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасний етап економічного розвитку України вимагає вирішення практичних завдань управління трудовою діяльністю персоналу підприємства шляхом застосування нових соціально-економічних методів мотивації праці, які надади б змогу підвищити економічну зацікавленість працівників продуктивно і якісно працювати.

Враховуючи швидкість розвитку технології і поглиблення спеціалізації праці у даний час, фахівці у галузі управління шукають нові розв'язання проблеми мотивації, не тільки у матеріальному, але і у моральному (нематеріальному) аспектах. Результати досліджень поведінки людини у праці дозволяють виділяти дві групи способів стимулювання праці: матеріальні (економічні); моральні (нематеріальні, неекономічні), що є важливою складовою забезпечення ефективності діяльності під-

приємства. Короткий зміст основних теорій мотивації наведено у табл. 1.

**Таблиця 1 – Основні теорії мотивації відносно їх груп  
[систематизовано автором]**

Група теорій мотивації	Назва теорії, автор	Характеристика теорії мотивації
А	1	2
Змістовні теорії	Теорія потреб Маслоу	Виділяється п'ять типів потреб (фізіологічні, безпеки, соціальні, успіху, самовираження), які утворюють ієрархічну структуру і визначають поведінку людини
	Теорія Герцберга	Виділено чинники, які діють на роботу і впливають на задоволення потреб: відчуття успіху, просування по службі, визнання з боку оточуючих, відповідальність, зростання можливостей
	Теорія Макклеланда	Використовуються потреби: влади, успіху і приналежності, які можна задовольняти винагородами
Процесуальні теорії	Теорія справедливості	Передбачається, що люди піддаються суб'єктивній оцінці відносин винагороди до витрачених зусиль і порівнюють з тим, що отримали інші працівники за аналогічну роботу
	Теорія очікувань В. Врум	Заснована на припущенні, що людина направляє свої зусилля на досягнення якої-небудь мети тільки тоді, коли упевнена у великій імовірності задоволення своїх потреб
	Модель Портера – Лоулера	Заснована на тому, що мотивація є функцією потреб, очікувань і сприйняття працівниками отриманої винагороди. Результативність праці породжує задоволеність розміром винагороди

А	1	2
Теорії, засновані на ставленні людини до праці	Теорія Макгрегора	Підхід до мотивації вибирається на підставі ставлення людини до праці
	Теорія З.У. Оучі	Залежно від ситуації, людина веде себе по-різному, відповідно обирається і спосіб мотивації
	Теорія мотивації бездефектної праці (концепція гуртків якості)	В її основу покладено принципи діяльності гуртків якості (кількісне обмеження числа працівників гуртка; добровільність входження у гурток; робота безпосередньо на робочому місці, у звичній робочій обстановці й атмосфері; наявність системи заохочень; політика взаємного навчання, збагачення знаннями тощо)

Так, проаналізувавши за даними табл. 1 основні групи та теорії мотивації, варто зазначити, що загальним для усіх є підбір кадрів з високим рівнем внутрішньої мотивації. При стимулюванні праці спонукання відбувається у формі компенсації за трудові зусилля, таким чином, поділ стимулів на «матеріальні» і «моральні» умовні, оскільки вони взаємопов'язані. Однак, слід зазначити, що механізм стимулювання має бути адекватний механізму мотивації працівника (рис. 1).

Таким чином, як свідчить рис. 1.1 варто відзначити, що між матеріальними і нематеріальними стимулами існує діалектичний зв'язок. Так, заробітна плата (матеріальний стимул) впливає на оцінку та самооцінку працівника, задовольняючи тим самим потреби у визнанні, повазі оточуючих, самоповазі, у самоствердженні, тобто матеріальний стимул виступає одночасно і як соціальний, моральний, психологічний. Але, якщо використовувати лише матеріальний стимул, не задіявши моральних, соціальних, творчих стимулів, то уся система стимулювання перестане виконувати притаманні їй функції повною мірою, що призведе до переважання економічних стимулів на шкоду соціальним, моральним та психологічним, що відбувається на більшості підприємств України.





Рисунок 1 – Види стимулювання працівників  
[систематизовано автором]

Питання про побудову системи нематеріального стимулювання усе частіше постає у прогресивних українських підприємствах різних господарсько-правових форм. Представники системи менеджменту зтикаються з тим, що підвищення заробітної плати вже не дає ефекту в підвищенні результативності та якості роботи працівників. Та й ресурс підвищення заробітної плати у будь-якого підприємства, навіть з високим рівнем прибутковості є обмеженим.

Система нематеріальної мотивації праці дає можливість використання широкого діапазону, застосовних компонентів, інструментів, важелів для досягнення певних цілей підприємства. А саме: морального, соціально-психологічного і творчого стимулювання працівників підприємств.

Розкриття потенціалу працівника сприяє ефективному зростанню підприємства порівняно з налагодженою системою штрафів.

**Висновки.** У даний час усе більш актуальним стає питання мотивації персоналу в умовах розвитку кризи і постійно мінливих потреб людей. Проведені дослідження показують зниження стимулюючої ролі заробітної плати і зростання потреби індивідуального мотивування співробітників з урахуванням особистісних, психологічних і соціальних особливостей кожного. Індивідуальний підхід забезпечує розвиток і максимальне використання потенціалу співробітників і тим самим впливає на ефективність роботи підприємства у цілому.

#### ***Список використаних джерел***

1. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 19–20. – С. 144.
2. Про господарські товариства : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 49. – С. 682.
3. Про оплату праці : Закон України від 24 березня 1995 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 17. – С. 328–345.
4. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 40–44. – С. 356.
5. Жданкин Н.А. Мотивация персонала. Измерение и анализ: учебно-практическое пособие / Н. А. Жданкин. – Москва : Финпресс, 2011. – 272 с.
6. Круп'як Л. Б. Мотивація трудових ресурсів як складова соціально-трудових відносин в організації / Л. Б. Круп'як. – Київ : Кондор, 2013. – 233 с.
7. Крушельницька О. В. Управління персоналом / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – Київ : Кондор, 2013. – 311 с.
8. Левицька І. Мотиваційний механізм стимулювання працівників в ринкових умовах / І. Левицька, Я. Глива // Науковий вісник КНТЕУ. – 2012. – № 20. – С. 127–130.
9. Уитворт Л. Ко-активный коучинг / Л. Уитворт, Г. Кимски-Хауз, Ф. Сандал. – Москва : Международная академия коучинга, 2011. – 354 с.

## СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

**А. В. Яновська**, магістр спеціальності «Економіка підприємства»

**О. М. Зінченко**, к. е. н. – науковий керівник

**Ключові слова:** ефективність, комерція, комерційна діяльність, принципи комерційної діяльності.

**Постановка проблеми.** Розвиток української економіки відрізняється динамізмом і якісними змінами у багатьох сферах суспільного життя. Економічні коливання та кризові явища, що спостерігаються останнім часом у нашій країні, підвищують вимоги до організації управління господарюючих суб'єктів. У сучасних умовах, управління комерційною діяльністю та процес її формування, з огляду на трансформацію економіки, є однією з найважливіших складових частин комплексу управлінських заходів. Від того, наскільки правильно побудована система управління комерційною діяльністю залежить ефективне функціонування підприємства у цілому.

В умовах конкуренції одним з ключових елементів організації бізнесу є система організації комерційної діяльності. Комерційна діяльність безпосередньо впливає на ефективність виробництва і на різні показники діяльності підприємства: обсяг реалізації товару, рівень комерційних витрат, показники оборотності і ряд інших. Комерційна діяльність виступає як спосіб реалізації комерційних відносин, які в умовах конкуренції стають домінуючими. Саме ці відносини покликані всебічно стимулювати виробництво, надати динамізму потребам, активізувати товарно-грошовий обмін. Тому комерційна діяльність виступає об'єктивно необхідною категорією економіки, причому надзвичайно складною за своїм характером і змістом.

Сутність комерційної діяльності полягає в організації комерційних процесів, операцій, спрямованих на забезпечення системи товарно-грошового обміну, і управління цими процесами. Отже, комерційна діяльність покликана забезпечити обмін товарів, послуг у грошовій формі. Причому забезпечити не лише момент обміну, а й усю стадію цієї відтворювальної фази. Ясно, що у такому випадку комерційна діяльність охоплює сукупність

процесів і операцій, відповідно до завдань різних етапів фази обміну. Таким чином, в основі комерційної діяльності лежить організація комерційних процесів, операцій і управління ними.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Значний внесок у вивчення особливостей комерційної діяльності належить Ю. А. Аванесову, Ф. П. Половцеву, Ф. Г. Панкратову. Комерційну діяльність у міжнародному масштабі досліджували З. І. Боярська, М. І. Дідківський, Дахно І. І. та інші.

Разом з тим, у зазначених роботах недостатньо висвітленими лишаються питання методичного забезпечення оцінки комерційної діяльності підприємства. Саме тому дослідження є актуальним, адже правильно підібраний інструментарій оцінки підвищує вірогідність отриманих результатів.

**Формулювання мети.** Метою дослідження виступає узагальнення теоретичних аспектів комерційної діяльності підприємства та розробка методичних підходів та практичних рекомендацій з метою розширення комерційної діяльності підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасних умовах господарювання пануючими є товарно-грошові відносини. Тому практично кожен продукт праці, вироблений на підприємствах, обов'язково продається і купується, тобто проходить стадію обміну. Продавці і покупці товару укладають угоди купівлі-продажу, здійснюють збут і закупівлі товарів, роблять посередницькі й інші послуги.

Комерція як різновид людської діяльності у більшості з нас асоціюється з торгівлею. Це зовсім природно, тому що відбувається даний термін від латинського *commercium* (торгівля) [5]. Однак таке тлумачення комерції як терміну є занадто вузьким і явно недостатнім для з'ясування поняття і сутності комерційної діяльності. Будь-яка діяльність, у тому числі й комерційна, має певну спрямованість а отже здійснюється з метою досягнення поставлених цілей, які за своєю суттю є цілями функціонування. Виступаючи атрибутом ринку, комерція формується на його засадах, які слугують неодмінною передумовою її розвитку.

Зарубіжна і національна економічна література оперує різними визначеннями комерційної діяльності, найбільш поширені з яких наведено у табл. 1.

**Таблиця 1 – Найбільш поширені визначення терміну  
комерційна діяльність [систематизовано автором]**

№ з/п	Комерційна діяльність	Джерело
1	Товарно-грошовий обмін, у процесі якого товари від постачальника переходять у власність торгового підприємства з орієнтацією на потреби ринкового попиту	[1, с. 27]
2	Особливий вид діяльності, пов'язаний з реалізацією товарів, від якої залежать кінцеві результати торгового підприємства	[2, с. 39]
3	Оперативно-організаційна діяльність зі здійснення операцій обміну товарно-матеріальних цінностей з метою задоволення потреб населення і отримання прибутку	[3, с. 40]
4	Діяльність з забезпечення купівлі-продажу товарів, що супроводжується проведенням відповідних розрахунків, з метою здобуття максимально можливого прибутку в умовах існуючих правових норм	[4, с. 14]
5	Комерційне підприємництво – це діяльність, пов'язана з обміном, розподілом та споживанням товарів і послуг. Змістом комерційного підприємництва є товарно-грошові та торговельно-обмінні операції. Комерція у вузькому розумінні – це торгівля, а комерсант – це працівник торгівлі. Торговельно-обмінні операції здійснюються у вигляді угоди з купівлі-продажу або перепродажу товарів і послуг. Представниками комерційного підприємництва є різні торговельні організації, що реалізують (продають) предмети споживання і засоби виробництва	[5, с. 58]
6	Комерційна діяльність – поняття економічно більш широке, ніж торгівля, оскільки в основі торгівлі завжди лежить комерція, але не кожна комерційна діяльність зводиться тільки до торгівлі. Багато юридичних осіб у сфері комерційної діяльності здійснюють складний комплекс заготівельної, виробничої, будівельної, інвестиційної та іншої підприємницької діяльності з метою її подальшої реалізації через процеси купівлі-продажу для виручки доходів і отримання прибутку	[6, с. 282]
7	Вид торгового підприємництва або бізнесу, але бізнесу благородного, того бізнесу, який є основою будь-якої по-справжньому цивілізованої ринкової економіки	[7, с. 282]

З наведених у табл. 1 визначень випливає, що комерційна діяльність підприємства – поняття більш широке, ніж проста купівля-продаж товару, тобто щоб акт купівлі-продажу відбувся, торговому підприємцю необхідно здійснити певні оперативно-організаційні і господарські операції, у тому числі вивчення попиту і ринку збуту товарів, можливість впливу постачальників і покупців товарів, налагодження з ними раціональних господарських зв'язків, транспортування товарів, рекламно-інформаційну роботу зі збуту товарів, організацію торгового обслуговування тощо.

Принципи – це вихідні положення, основні правила, які відображають природу комерційної діяльності і визначають особливості її організації на ринку товарів і послуг. Принципи виражають вимоги законів ринку збуту, вони є визначальними в організації взаємодії і побудови взаємовідносин суб'єктів ринку (рис. 1).



Рисунок 1 – Основні принципи комерційної діяльності підприємства [8]

Згідно рис. 1 можна виділити такі основні принципи комерційної діяльності: економічна свобода, конкурентоздатність, адаптованість, ризикованість, ефективність.

Принцип економічної свободи означає, що суб'єкти комерційної діяльності вільні у виборі об'єктів, форм і методів взаємодії, самостійно визначають масштаби й умови здійснення комерційних операцій, характер взаємовідносин, міру відповідальності.

Суть другого принципу – конкурентоздатності полягає у тому, що комерційна діяльність не тільки розвивається у конкурентних умовах, вона сама формує конкурентне середовище,

активізує конкурентні сили, зміцнює конкурентні основи ринку товарів і послуг.

Адаптивність, як принцип комерційної діяльності, виражає спроможність її механізму пристосовуватися до ринкових умов, які постійно змінюються.

Невід’ємним принципом комерційної діяльності є ризикованість. Оскільки комерційну діяльність неможливо здійснити без ризику, то зусилля комерційного апарату повинні бути спрямовані на його мінімізацію.

Ефективність, як принцип комерційної діяльності, пов’язана власне з метою отримання прибутку. Однак, крім отримання прибутку, вона має на меті збільшення обсягів купівлі-продажу, прискорення обігу товарів, засвоєння і закріплення на конкретних ринках, формування іміджу підприємства тощо. Отже, до змісту цього принципу треба підходити комплексно. На одних етапах комерційні суб’єкти намагаються підпорядкувати комерційну діяльність досягненню кількісних економічних результатів (збільшенню товарообігу, зниженню витрат, зниженню запасів), на інших – отриманню ефекту соціального, економічного, психологічного.

**Висновки.** Комерційна діяльність передбачає виконання комплексу торговельно-організаційних операцій та управління ними. Вона базується на теоретичних і практичних знаннях питань організації та техніки здійснення комерційних операцій. Для успішної комерційної діяльності важливо правильно виділити стратегічні цілі методи їхнього досягнення, але це можливе за наявності компетентних фахівців, здатних приймати обґрунтовані рішення. Комерційна служба повинна цілком і практично реагувати попри усі зміни що відбуваються на ринку. Для того, щоб підприємство функціонувало успішно, необхідний постійний моніторинг його комерційної діяльності, який дозволить з’ясувати сильні та слабкі сторони, стійкість положення підприємства, ефективність його роботи.

#### *Список використаних джерел*

1. Багрова І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підручник для вузів / І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман ; за ред. І. В. Багрової. – Кив : Центр навч. літ-ри, 2009. – 580 с.

2. Панкратов Ф. Г. Комерційна справа : навч. посіб. / Ф. Г. Панкратов, Т. К. Серьогіна. – 2-ге вид., випр. – Рівне : Вертекс, 2009. – 352 с.
3. Дахно І. І. Міжнародна торгівля : навч. посіб. / І. І. Дахно. – Київ : МАУП, 2009. – 296 с.
4. Аванесов Ю. А. Основи комерції : підручник / Ю. А. Аванесов, Е. В. Васькин, А. Н. Ключко. – Київ : Люкс-Арт, 2009. – С. 10.
5. Варналій З. С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : монографія / З. С. Варналій, Д. Д. Буркальцева, О. С. Сасенко. – Київ : Знання України, 2011. – 299 с.
6. Осипова Л. В. Основы комерческой деятельности / Л. В. Осипова, І. М. Синяєва. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 623 с.
7. Панкратов Ф. Г. Комерційна справа : навч. посіб. / Ф. Г. Панкратов, Т. К. Серьогіна. – 2-ге вид., випр. – Рівне : Вертекс, 2009. – 352 с.
8. Балабан П. Ю. Організація торгівлі. Концепція розвитку роздрібної торгівлі в системі обласної (республіканської) споживспілки : текст лекції / П. Ю. Балабан, В. А. Стамболін. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 33 с.



## СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»

УДК 659:339.13

### ГЛОБАЛЬНІ БРЕНДИ НА СУЧАСНОМУ МЕДІА РИНКУ

**М. М. Даценко**, магістр спеціальності «Міжнародна економіка»  
**Т. О. Білоброва**, к. е. н., доцент – науковий керівник

**Ключові слова:** глобальний бренд, медіа ринок,

**Постановка проблеми.** Сучасний медіа ринок більшість дослідників визначають як район охоплення аудиторії засобами масової інформації, що належать одній компанії. До його основних сегментів належать телебачення, зовнішня реклама, преса та радіо.

Окрім класичних (журнали та газети, радіо та телебачення), на сучасному медіа ринку представлені такі якісно нові продукти, як відео ігри та доступ до всесвітньої мережі Інтернет, музичні фестивалі та концерти, різні види телебачення (кабельне, цифрове, аналогове, супутникове та інші), книги та навчальна література як в друкованому, так і в електронному вигляді, різні види реклами.

Однозначно окремо експерти виділяють таку категорію, як соціальні медіа. Вони характеризуються тим, що пересічний користувач може приймати участь у створенні публікацій, може додавати свої коментарі чи відео. До таких медіа відносять соціальні мережі (як глобальні, так і локальні), спеціалізовані та універсальні форуми, мультимедійні сервіси, блоги та мікроблоги, онлайн-довідники (найвідоміший – *Wikipedia*), соціальні сервіси новин та допомоги.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасний медіа ринок глобального масштабу досліджується на рівні професійних компаній (консалтингових, аудиторських тощо), а також крупних маркетингових агенцій та корпорацій. До основних з них належать «*ErnstandYoung*», «*PriceWaterhouseCoopers*», «*Interbrand*», «*Forbes*», «*Deloitte Global*» та ін. Серед науковців на особливу увагу заслуговують праці А. Чужикова, О. Зернецької, П. Скannelла, Л. Кюнга, Л. Мітчелла та ін., де розглядаються тенденції його трансформації під впливом розвитку інновацій та популяризації мережі Інтернет як джерела інформації.

**Формування мети.** Метою статті є дослідження підходів до формування та реалізації брендингу провідними медійними компаніями світу; дослідження місця і ролі глобальних медійних компаній на сучасному медійному ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Епоха цифрових технологій та динамічна глобалізація змінюють роль медіа у суспільстві у бік зростання їх важливості. Для більшості професій та видів людської діяльності медіа стає основою для будь-якого процесу. Навіть добре відомі та впізнавані друковані видання вимушені підлаштовуватися під тенденцію тотального переходу в Інтернет та все частіше схильні розмішувати свої публікації у соціальних мережах у повному обсязі без потреби переходу на офіційний сайт компанії.

Для прикладу наведемо такі дані: більше 2 мільярдів людей зараз онлайн, щохвилини надсилаються сотні тисяч твітів, мільйони одиниць контенту поширюються у *Facebook*, більше 100 годин відео завантажуються на *YouTube*, водночас мільйони пошукових запитів обробляє *Google*, 55 % споживачів здійснюють покупки онлайн в соціальних мережах. 53 % активних дорослих користувачів соціальних медіа надають перевагу брендам, зараз 61 % інтернет-користувачів шукають товари в мережі, 92 % споживачів прислухаються до рекомендацій. У мережі 10 мільйонів згадок 100 найуспішніших компаній щомісяця [1].

Однак, статистичні дослідження статево-вікової структури населення світу у цілому і країн зокрема, а також огляди чисельності користувачів Інтернет та її динаміки, засвідчують, що частка неактивних користувачів Інтернет залишається достатньо вагомою для того, щоб продовжувати розвивати офлайн сегмент бізнесу медіа-компаній.

За даними останнього прес-релізу Міжнародного союзу електрозв'язку (МСЕ) від 22.07.2016, кількість користувачів Інтернету в світі складає 3,5 мільярда чоловік. Більшість користувачів тепер припадає на країни, що розвиваються – в них налічується 2,5 мільярда користувачів, а в розвинених країнах – 1 мільярд. За оцінкою ООН, чисельність світового населення в 2015 році досягла 7,3 мільярда.

У відсотковому відношенні, найбільше проникнення інтернету залишається в розвинених країнах – 81 %, в порівнянні з

40 % в країнах, що розвиваються і 15 % в найменш розвинених країнах [2].

Важко знехтувати тим фактом, що, обираючи практично будь-який медіапродукт, сьогоdnішній споживач достатньо наочно виявляє лояльність до певного бренду. Доволі цікаво виглядає цей процес у розрізі психології, соціології та культури (і це, безумовно, є предметом окремого дослідження), однак у даній статті актуальності набуває аналіз поточної ринкової ситуації у розрізі брендингу. Це пояснюється тим, що конкурентоспроможність багатьох транснаціональних компаній у сфері медіа утримується і закріплюється в значній мірі саме завдяки ретельно продуманій політиці розвитку брендів (як офлайн, так і онлайн).

У теорії брендингу – це діяльність, спрямована на створення тривалої прихильності до товару на основі сукупного впливу на споживача рекламних повідомлень, товарної марки, пакування, матеріалів для стимулювання збуту та інших елементів комунікації, об'єднаних певною ідеєю та фірмовим оформленням, які виокремлюють товар серед конкурентів і створюють його образ [3].

Компанії, які функціонують на медіа-ринку, зазвичай, одночасно володіють кількома брендами (а то й десятками брендів). Вони, в свою чергу, мають різний ступінь відомості, фінансову вартість, цільові аудиторії, знаходяться на різних етапах життєвого циклу. Саме тому багато з них застосовують зонтичний (він же парасольковий) чи корпоративний бренди. Це дає можливість компанії освоювати нові ринки зі своєю вже усталеною репутацією. Також це допомагає мінімізувати збитки на час освоєння вподобань нової аудиторії за рахунок вже функціонуючих підрозділів на інших територіях [4].

Кожна медійна корпорація прагне до того, щоб її аудиторія збільшувалася і приносила їй ще більше прибутків. Для цього запускають нові проекти, знімають все більш якісні фільми та програми, освоюють нові цільові аудиторії. Немалу роль у цьому відіграє впізнаваність бренду та логотипу корпорації. Різні компанії по-різному справляються із цим завданням і цей факт сьогодні напpямую визначає їх конкурентні позиції на ринку.

Проведемо дослідження ринкових позицій провідних брендів на медіа-ринку через аналіз результатів рейтингування най-

більших і найдорожчих із них. Для цього використаємо вартість бренду як основний показник для градації.

Слід зазначити, що нині публікується кілька різних рейтингів у сфері медіа. Найбільш репрезентативними і всеохоплюючими з них є:

- *Institute of Media and Communications Policy* – рейтинг Top 100 International Media Corporation розраховується за доходами компаній;

- *Zenith Optimedia* – рейтинг Top 30 Global Media Owners розраховується за доходами компаній;

- *Forbes Global 2000* – рейтинг найбільших компаній, ранжованих за такими показниками, як обсяги продажів, прибутків, активів та ринкова вартість;

- *Brand Finance* – рейтинг Media 20, де проводиться ранжування за вартістю бренду.

Також часто можна зустріти рейтинги медіа компаній, що функціонують на території певної країни чи регіону (наприклад, США, Данія, Європа).

У нашому дослідженні ми скористаємося даними компанії *Interbrands* [5]. Ця компанія публікує одразу кілька рейтингів, в тому числі Рейтинг найкращих глобальних брендів (*Best Global Brands 2016 Rankings*). Порівнявши десятку лідерів у різних рейтингах ми виділили найвпливовіших гравців на медіа ринку: США (*Comcast, Viacom, Disney, Time Warner, News Corp., CBS Corporation, 21stCentury Fox Inc., DirecTV*), Німеччина (*Bertelsmann*), Японія (*Sony*), Великобританія (*BBC*). Кожен з вище наведених концернів володіє кількома брендами. Одні з них локальні, інші глобальні.

Глобальний бренд – це бренд, котрий продається у всьому світі при збереженні цілісності та єдності бренду, тобто в брендингу застосовується однакове позиціонування, один і той же асортимент продукції, використовуються однакові комунікації та система поширення, хоча б на рівні відповідності базових принципів, оскільки форми збуту у різних країнах можуть незначною мірою відрізнятися.

*Comcast Holdings Corporation (Comcast)* – це американська багатонаціональна масмедіа корпорація. Вона є найбільшою телерадіокомпанією у світі з огляду на отримані доходи і прибутки (продажі у 2015 році склали 68,8 млрд дол. США, прибуток – 8,4 млрд). Окрім засобів масової інформації та розваг,

вона також надає своїм клієнтам високошвидкісний доступ в Інтернет і телефонні послуги. Компанія здійснює діяльність через три основні сегменти, серед яких кабельні комунікації, телевізійне мовлення та розваги. Сегмент кабельних комунікацій відповідає за інтернет-послуги *Comcast*, у той час як його телевізійне мовлення працює через мережі *NBC* і *Telemundo*. Ринкова вартість корпорації становить 147,8 млрд дол. США [6].

Зонтичний бренд (або парасольковий) – це вид стратегії, що полягає у випуску під однією маркою відразу декількох груп товарів чи товарних категорій, при цьому у назві товарів домінує ім'я компанії-виробника, а в рекламі продукції компанії демонструється її логотип [3].

Компанія «*British Broadcasting Corporation*» (*BBC*) відома своїми фільмами та трансляцією новин. До складу входять міжнародні універсальні канали *BBC World News*, *BBC Arabic Television*, *BBC Persian Television*, *BBC America* та *BBC UK TV*, спеціалізовані канали *BBC Knowledge*, *BBC Lifestyle*, *BBC Entertainment*, *BBC First* та *BBC Brit*, *BBC Earth*, 17 міжнародних радіостанцій та 29 сайтів в Інтернеті. На всіх рівнях дистрибуції незмінно використовується абревіатура «*BBC*» з додаванням уточнюючих слів, що конкретизують специфіку діяльності або локацію трансляції. Тому доцільно говорити про те, що існує зонтичний бренд [3].

Фактично американський та британський медійний ринки є одними з найбільших у світі за обсягами продажів та вартістю глобальних брендів, які походять з них.

Британський ринок медіа активно розвивається (рис. 1). Цифрові відео розваги, за прогнозами, швидко зростуть з поширенням пристроїв для перегляду. В кінці 2014 року Сполучене Королівство налічувало 48 мільйонів з'єднань зі смартфонів, а також два мільйони смарт-телевізорів і 14 мільйонів планшетів у використанні. Міжнародне виробництво фільмів сприяло тому, що 81 % зйомок на плівку проводять в Сполученому Королівстві. Уряд Великобританії пропонує вигідні податкові пільги для вітчизняних художніх фільмів, *UK TV* драма, відеоігри та анімаційні фільми. Уряд Великобританії активно співпрацює, у тому числі в сфері інвестування з Китаєм, обидві країни уклали угоду про співпрацю в 2014 році. Сектор відеоігор зростає в геометричній прогресії, від консолей для мобільних телефонів до онлайн-ігор, а комп'ютерні ігри демонструють

спад. Посадові особи Великобританії в останні роки посилили виконання програм і співпрацю з приватним сектором щодо боротьби з піратством творчого контенту.

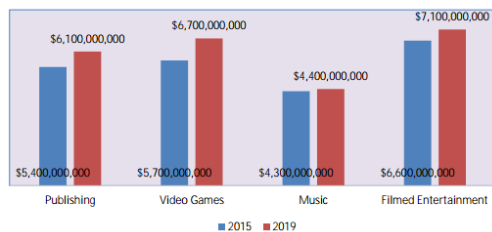


Рисунок 1 – Індустрія медіа та розваг у Великій Британії: обсяги реалізації (фактично 2015 р., прогноз 2019 р.) [7]

Найбільшою проблемою для виходу іноземних гравців на медіа ринок Великої Британії є вартість ведення бізнесу та конкуренція з боку інших компаній на ринку, адже місцеві компанії добре субсидуються державою. Галузь дуже велика, але росте відносно повільнішими темпами, ніж в більшості країн з економікою, що розвивається [7].

**Висновки.** На сьогодні можна констатувати домінування американських медійних компаній та їх глобальних брендів на медійному ринку. Штаб-квартири більшості з перерахованих холдингів розташовані в Сполучених Штатах Америки. На глобальному ринку кожна з перерахованих корпорацій працює вже не один рік та успішно просуває свій корпоративний бренд. Інші доволі впливові медіахолдинги походять з Великої Британії, Франції, Німеччини, Японії, Катару, Росії, Канади. Серйозну конкуренцію їм складають китайські телемережі, що здійснюють трансляцію англійською мовою.

Аудиторська компанія «PricewaterhouseCoopers» у своєму звіті за 2015 рік опублікувала рейтинг країн за рівнем споживання медіа продукції (у млрд дол. США). У десятку лідерів потрапили США (503), Японія (186), Китай (120), Німеччина (96), Велика Британія (82), Франція (72), Італія (45), Канада (42,6), Бразилія (42,2), Південна Корея (37) [8]. Ще у 2000 році спеціалісти виділяли «велику шістку» концернів-гігантів у сфері медіа. П'ять із них базувались у США і лише один (*Bertelsmann*) у Німеччині. У наш час визначити беззаперечного лідера мож-

ливо лише за певним критерієм. Наприклад, найдорожча медіа-компанія – Disney; найуспішніша за критерієм обсягу доходу і прибутку – Comcast.

### **Список використаних джерел**

1. Why should you use social media monitoring? / Documentary movie [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://brand24.com/?gclid=CMfZseOHxs8CFcPPcgodkygGcQ>. – Назва з екрана.
2. Пользователи Интернета в мире [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bizhit.ru/index/polzovateli\\_interneta\\_v\\_mire/0-404](http://www.bizhit.ru/index/polzovateli_interneta_v_mire/0-404). – Назва з екрана.
3. Малинка О. «ДНК» бренду як система збереження, відтворення і передачі інформації до споживача / О. Малинка // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 1. – С. 34–38.
4. Мамалига С. В. Брендинг як фактор підвищення конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс] / С. В. Мамалига, Н. В. Волинець. – Режим доступу: <http://repository.vsau.org/getfile/6187.pdf>. – Назва з екрана.
5. Рейтинг «BestGlobalBrands 2016 Rankings» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2015/ranking/#?filter>. – Назва з екрана.
6. TheWorld's Largest Media Companies Of 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/sites/vannale/2015/05/22/the-worlds-largest-media-companies-of-2015/#89210a2b64ec>. – Назва з екрана.
7. 2015 Top Markets Report Media and Entertainment [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://trade.gov/topmarkets/pdf/Media\\_and\\_Entertainment\\_Top\\_Markets\\_Report.pdf](http://trade.gov/topmarkets/pdf/Media_and_Entertainment_Top_Markets_Report.pdf). – Назва з екрана.
8. Global Entertainment & Media Outlook 2016-2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/gx/en/industries/entertainment-media/outlook.html>. – Назва з екрана.
9. Белоброва Т. А. Инновационная детерминанта качественных изменений конкурентоспособности / Т. А. Белоброва, Н. Г. Базавлук // Мегатренды развития глобальной экономической системы: ведущие акторы, фремы и детерминанты инновационных сдвигов: монография. – Донецк: ТОВ «Східний видавничий дім», 2014. – С. 185–202.

## **СПЕЦИФІКА РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ КОМПАНІЇ «PROCTER AND GAMBLE» НА РИНКУ УКРАЇНИ**

**Н. Ю. Олефір**, магістр спеціальності «Міжнародна економіка»  
**І. А. Артеменко**, к. е. н. доцент – науковий керівник

**Ключові слова:** товарна політика, асортимент товарів, зовнішні та внутрішні фактори товарної політики.

**Постановка проблеми.** Виважена й послідовна товарна політика щодо продукту є провідним джерелом переваг у конкурентній боротьбі. Вона являє собою комплекс заходів щодо організації розроблення, виведення на ринок, вдосконалення та зняття з виробництва окремих товарів з метою досягнення стратегічних цілей фірми; до компетенції товарної політики входить також вирішення проблем забезпечення конкурентоспроможності продукції та раціонального комбінування товарів у асортименті.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** У сучасній економічній літературі велика увага приділяється складовим товарної політики; комплексній системі управління нею, яка враховує комплексний, системний, процесний і стратегічний підходи; методиці та методології оцінювання стратегічної товарної позиції підприємств, соціально-економічної ефективності управління товарною політикою. Загальним проблемам формування та реалізації товарної політики присвячені публікації таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як О. М. Алімов, Р. С. Вінер, Н. П. Гончарова, С. М. Ілляшенко, В. Я. Кардаш, Р. Г. Купер, Д. Р. Леманн, П. Г. Перерва, Є. В. Савельєв, А. Б. Титов, О. М. Шканова та інші. Проте товарна політика підприємств легкої промисловості має певні особливості, які найбільш яскраво виражені у сфері так званого Моп-бізнесу, тобто проектування, виробництва та реалізації модних товарів.

**Формування мети.** Метою статті є визначення особливостей формування товарної політики компанії «Procter and Gamble» на ринку України.

**Виклад основного матеріалу.** Здійснення товарної політики в будь-якій сфері діяльності значною мірою пов'язане з упрощенням інновацій. Проведений нами аналіз переконливо свідчить, що у той час, коли у більшості країн світу перманентні



інновації перетворюються на спосіб існування підприємницьких організацій, активність інноваційної діяльності у легкій промисловості України помітно знижується.

Так, за даними Державного комітету статистики України, лише протягом 2014–2016 рр. частка підприємств легкої промисловості, що займалися інноваційною діяльністю, скоротилася приблизно вдвічі й у 2016 р. становила 7,3 %. Виробництво інноваційних видів продукції у 2016 р. освоювали лише 2,9 % підприємств галузі.

У контексті аналізу товарної політики підприємств галузі показовим є скорочення витрат на маркетинг і рекламу (у 2014 р. – 2 % інноваційних коштів, у 2016 р. – 1,1 %; у промисловості загалом – відповідно 5,5 та 5,8 %). Втім, в умовах переорієнтації галузі на толінгові схеми та непрестижну продукцію технічного призначення це цілком зрозуміло.

На наш погляд, при обґрунтуванні складу товарного портфеля компанії Procter and Gamble на ринку України поряд із трьома класичними стратегічними альтернативами (інновація, модифікація та елімінація) доцільно розглядати також четвертий варіант – пролонгацію, під якою розуміємо продовження без змін випуску товарної одиниці або товарної лінії, що користується достатнім споживчим попитом.

Для подальшого проходження процесу планування та реалізації маркетингової товарної політики використовуються кінцеві результати діяльності щодо створення новинок, а саме концепції та реальних прототипів нових товарів (під концепцією товару розуміють письмове викладення фізичних і сприйманих характеристик товару й «пакета» вигод, які він надає для цільової групи потенційних споживачів [5]).

Створення концепції товару потрібно вважати центральною ланкою товарної політики. Концепція забезпечує маркетингову орієнтацію, оскільки подає товар не як сукупність певних функціональних властивостей, а як засіб вирішення конкретної проблеми споживачів. За сутністю, концепція являє собою мультиатрибутивну модель товару, що визначає, якими споживчими властивостями він має бути наділений. В основу концепції як правило, покладена або відома модель «трьох рівнів товару» [3], що концентрує увагу на об'єктивних атрибутах товару, або «цибуляста» модель [4], що визначає ступінь суб'єктивного задоволення товаром очікувань споживача.

П. Вінкельман [1] висловлює думку щодо можливості паралельного використання цих двох моделей, проте його пропозиція дещо логічно незавершена: доцільно уточнити і розширити перелік об'єктивних складових, а також наголосити, що при розробленні товару аналізу має підлягати внесок кожної об'єктивної складової товару у формування цільового суб'єктивного сприйняття товару покупцем.

Після затвердження концепції товару на стадії створення прототипу (зразка) вже в основному відомі основні техніко-економічні характеристики (матеріаломісткість, трудомісткість, рівень змінних витрат, ціна, маржинальний прибуток тощо). Оскільки будь-який новий товар майже ніколи не є єдиним для підприємства, остаточне визначення масштабів його виробництва бажано здійснювати в рамках формування загального товарного портфеля підприємства.

Власники відомих (загальнонаціональних) торгових марок змушені боротися зі «звичайними» товарами. Наприклад, компанія Procter and Gamble випустила серію паперових товарів «Banner», якість яких поступається якості продуктів її основних марок, але перевершує «звичайні» товари, по цілком конкурентноздатних цінах. Інші компанії, конкуруючи з «звичайними» товарами, просто знижують ціни.

Важливою складовою товарної політики на ринках споживчих товарів є політика підприємства щодо торгових марок (брендів). Г. Шерстнев [5] упевнений, що створення національних відомих торгових марок (брендів) на споживчих ринках – завдання цілком реальне. На його думку, оптимальною марочною стратегією потрібно вважати створення й підтримку підприємством водночас двох-трьох торгових марок:

- перша – це фірмовий стиль підприємства, його майбутнє; бажано, щоб це був новий бренд, під яким випускають товари невеликими серіями;
- друга – традиційна відома марка, яку добре знають торгові та споживачі; під цією маркою має виготовлятися найбільша частка продукції;
- третя – масова продукція, проста, дешева, але яка користується попитом.

Переважними умовами успішного застосування товарної політики компанії Procter and Gamble на ринку України є:

реалізація товару за прийнятними для споживачів цінами ; своєчасне коригування асортименту відповідно до їх платоспроможності товарів; правильне позиціонування товарів на ринку; адаптація параметрів товарів до національних особливостей ринку України.

У разі відсутності ефективної товарної політики компанії Procter and Gamble на ринку України, структура асортименту товарів компанії під впливом різних факторів зовнішнього середовища є нестабільною і не буде відповідати в достатній мірі попиту покупців. Внаслідок чого знижується рівень обслуговування покупців, зменшується їх кількість та обсяг товарообороту, погіршуються усі показники діяльності підприємства. Тільки на основі оптимальної товарної політики компанія може ефективно функціонувати.

Отже, товарна політика в основі якої лежить товарна концепція, є основою діяльності компанії, виходячи з того, що товар – головний інструмент маркетингової діяльності, за допомогою якого підприємство впливає на свого споживача та отримує прибуток.

**Висновок.** Результати проведених досліджень дозволяють зробити такі висновки. Активність інноваційної діяльності компанії «Procter and Gamble» України сьогодні є невисокою, що значною мірою зумовлене економічною ситуацією в країні. Проаналізувавши джерела [2, 3, 4, 5], з нашої точки зору товарна політика – це складний комплекс визначених узгоджених дій, методів і принципів діяльності підприємства пов'язаних з розробкою, виготовленням, просуванням на ринок і зняттям з виробництва товарів.

Дослідження показали, що товарна політика компанії «Procter and Gamble» на ринку України повинна бути спрямованою на створення споживчих властивостей продукту згідно з його функціональним призначенням з найменшими можливими витратами виробництва та забезпечення привабливості продукту.

Метою подальших досліджень є розробка принципів формування адаптованої товарної політики компанії «Procter and Gamble» з урахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів діяльності компанії в умовах нестійкого ринкового середовища України.

### *Список використаних джерел*

1. Винкельман П. Маркетинг и сбыт. – Москва : Издательский Дом Гребенникова, 2006. – 668 с.
2. Ілляшенко С. М. Маркетингова товарна політика : підруч. / С. М. Ілляшенко. – Суми : Унів. кн., 2005. – 234 с.
3. Проблемы управления торговыми марками (материалы круглого стола) // Маркетинг и реклама. – 2006. – № 2. – Ст. 18–26
4. Ткаченко Н. Проблемы формирования маркетинговой товарной политики предприятия // Маркетинг и реклама. – 2006. – № 1. – Ст. 16–19.
5. Ткачук І. А. Стратегічне управління маркетинговою товарною політикою підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / І. А. Ткачук. – Донецьк, 2008. – 21 с.

УДК 339.9:658.821(477.53)

### **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПАТ «КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ ЗАВОД ДОРОЖНІХ МАШИН» В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

**В. С. Тараненко**, магістр спеціальності «Міжнародна економіка»

**О. В. Шкурупій**, д. е. н. професор – науковий керівник

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність, конкурентоспроможність, машинобудівний комплекс.

**Постановка проблеми.** Машинобудівний комплекс історично відіграє вагомий роль в економічному розвитку України. Продукція вітчизняних підприємств представлена як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Для сучасного економічного розвитку країни та безпосередньо для розвитку галузі все більш значущим стає світовий ринок машинобудівної продукції, який швидко розвивається та, якому все більш властивим стає загострення конкуренції. Зважаючи на це, заходи з підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є важливою складовою розробки стратегій їх ринкової поведінки, оскільки це дозволяє формувати уявлення про ключові фактори успіху господарюючих суб'єктів на світовому ринку.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Проблеми конкурентоспроможності підприємств розглядаються в численних наукових працях з економічної теорії, політичної економії, менеджменту організацій та маркетингу. Серед них необхідно відмітити роботи таких авторів, як Л. Антонюк, Н. Базавлук, В. Геєць, Д. Лук'яненко, Л. Піддубна, Ю. Сафонов, Л. Федулова, Т. Циганкова, О. Шкурупій О. Шнирков та ін.

**Метою статті** є оцінка конкурентоспроможності ПАТ «Кременчуцький завод дорожніх машин».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Конкурентоспроможність підприємства проявляється як здатність компанії утримувати своє положення на ринку та динамічно розвиватися в умовах жорсткої конкурентної боротьби.

Конкурентоспроможність є провідною поведінковою ознакою суб'єкта ринкових відносин. Вона забезпечується на основі активного використання потенціалу підприємства. Її зміст полягає у формуванні здатності компанії випереджати конкурентів як у поточному періоді, так і в майбутньому. Конкурентоспроможність не є постійною властивістю підприємства, тобто зі змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищах змінюються порівняльні конкурентні переваги щодо інших підприємств галузі [1].

Міжнародна конкурентоспроможність підприємства відображає можливість його ефективною виробничо-господарської діяльності в умовах глобалізованого ринку. Це забезпечується всім комплексом наявних у підприємства ресурсів. Виробництво та реалізація конкурентоспроможних товарів та послуг є узагальнюючим показником життєздатності підприємства, його вміння ефективно використовувати свій фінансовий, виробничий, науково-технологічний та трудовий потенціал. Інакше кажучи, показник конкурентоспроможності відображає підсумки роботи фактично всіх підрозділів підприємства, а також його реакцію на зміну зовнішніх та внутрішніх факторів впливу.

Основні чинники, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, умовно можна поділити на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх факторів відносять: політичну ситуацію в державі, законодавчу базу, економічні зв'язки, наявність конкурентів, розміщення виробничих сил, наявність сировинних ресурсів, загальний рівень техніки та технологій, систему управління промисловістю, концентрацію виробництв. Внутрішніми факто-

рами є: система та методи управління підприємством, рівень виробничих технологій, рівень організації процесу виробництва, система довгострокового планування, орієнтація на маркетингову концепцію, інноваційність виробничої діяльності [1].

На внутрішньому ринку ПАТ «Кременчуцький завод дорожніх машин» не має конкурентів, які б виробляли таку ж продукцію, але на зовнішньому, основними конкурентами є «Ammann», «Benninghoven», «Teltomat» (Німеччина), «Kalottikone» (Нідерланди), «Askom» (Чехія), «Astek» (США), «Huatong», «Nanyang Xinda Electro-Mechanical Co.» (Китай), «Росасфальт», «Колокшанський автоагрегатний завод» (Росія).

Отже, ПАТ «Кременчуцький завод дорожніх машин» – експортоорієнтоване підприємство. Частка продукції, що відвантажується на експорт, перевищує 70 % від загального випуску продукції. Діяльність підприємства довгий час була орієнтована переважно на країни СНД; цільовим був ринок Російської Федерації, на який постачалось понад 60 % продукції. У зв'язку з останніми подіями у політичному житті країни, простежується тенденція зміни географії реалізації продукції. В 2014 р. експорт у Російську Федерацію становив 37 % від загального обсягу реалізації продукції.

Необхідно зазначити, що підприємство виявилось невідповідним до розриву економічних зв'язків з основним споживачем. Нині ПАТ «Кременчуцький завод дорожніх машин» доводиться проводити господарську діяльність в умовах значної обмеженості коштів і зношення основних виробничих фондів, а також погіршення кон'юнктури зовнішніх ринків і значного скорочення попиту на дорожню продукцію. Виробництво асфальтозмішувальної техніки є матеріало- і наукоємним. На внутрішньому ринку основними споживачами цієї продукції є великі промислові підприємства, які в умовах внутрішньої економічної та політичної кризи в Україні істотно зменшили підприємницьку активність. Зважаючи на це, ступінь прибутковості товару є досить низькою, що впливає на конкурентоспроможність підприємства (табл. 1).

Аналіз показує, що діяльність ПАТ «Кременчуцький завод дорожніх машин» не суттєво залежить від зовнішніх позикових джерел. Підприємство спроможне виконувати свої фінансові зобов'язання; за даними 2014 р. можливість майбутнього банкрутства низька. Швидкість руху оборотних активів досить

висока (майже 2 обороти на рік), але їх рентабельність низька. Це пояснюється особливостями цінової кон'юнктури ринку продукції, яку виготовляє підприємство. Реклама застосовується на підприємстві неефективно і це суттєво знижує рівень конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта.

**Таблиця 1 – Показники конкурентоспроможності  
ПАТ «Кременчуцький завод дорожніх машин»,  
2014 р.**

<b>Критерії і показники</b>	<b>Значення показників</b>
1. Рентабельність товару, %	19,98
2. Коефіцієнт автономії (0,5>)	0,83
3. Коефіцієнт платоспроможності (1)	4,99
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (0,2>)	0,31
5. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,98
6. Рентабельність продажів, %	0,12
7. Коефіцієнт ефективності реклами і активів стимулювання збуту	1,78
8. Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства	2,05

Узагальнені науковцями [2] шляхи вирішення проблем, які пов'язані з підвищенням конкурентоспроможності вітчизняних підприємств повною мірою стосуються також ПАТ «Кременчуцький завод дорожніх машин», а саме:

- підвищення якості управління;
- удосконалення зовнішньоекономічних зв'язків;
- упровадження (проведення) стратегічного маркетингу «виходу» і «входу» організації;
- удосконалення організації інноваційної діяльності;
- упровадження нових інформаційних технологій;
- упровадження нових фінансових і облікових технологій;
- аналіз ресурсомісткості кожного товару за стадіями його життєвого циклу і впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- підвищення організаційно-технічного рівня виробництва;
- розвиток логістики;
- розвиток тактичного маркетингу.

Підвищити ж конкурентоспроможність машинобудівних підприємств України можливо за рахунок знаходження нових ринків збуту. Нові ємні ринки збуту, характеризуються високою

конкуренцією, що вимагає високої якості продукції, впровадження новітніх технологій і високої ефективності виробництва [3].

**Висновки.** Аналіз конкурентоспроможності ПАТ «Кременчуцький завод дорожніх машин» свідчить, що про те, що підприємство є платоспроможним і автономним. Проте, його діяльність не позбавлена труднощів. Серед внутрішніх – основним викликом для підприємства є високий рівень фізичного зносу основних фондів; серед зовнішніх – падіння попиту на асфальто-будівельну продукцію.

Компанія діє в умовах слабкого інноваційного потенціалу та погіршення кон'юнктури зовнішніх ринків. Пристосовуючись до негативних умов, компанія використовує традиційні для неї переваги продукції: простоту в обслуговуванні, можливість експлуатації у найскладніших кліматичних і дорожніх умовах, міцність і надійність конструкції. Компанія постійно оновлює модельний ряд, використовуючи унікальні конструкторські розробки, та впроваджує комплексне гарантійне обслуговування, що надає можливість переходу на рівень додаткового сервісу.

#### *Список використаних джерел*

1. Борисюк І. О. Основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства / І. О. Борисюк, А. В. Єрмоменко // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2012. – № 33. – С. 1–6.
2. Коваленко О. В. Розробка заходів підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах / О. В. Коваленко, Д. М. Мисенко // Запорізька державна інженерна академія. – 2014. – С. 5–11.
3. Немикіна Г. Ю. SWOT-аналіз як інструмент управління стратегією експортоорієнтованого машинобудівного підприємства / Г. Ю. Немикіна // Науковий вісник Херсонського державного університету ім. Тараса Шевченка. – 2014. – № 7. – С. 125–128.
4. Шкурупій О. В. Промислова політика України як відображення реалізованої та потенційної дії інтелектуально-інноваційних чинників конкурентоспроможності : монографія / О. В. Шкурупій, Н. Г. Базавлук. – Полтава. – ПУЕТ, 2016. – С. 96–110.



## СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»

УДК 659.127.6:339.137.2

### РОЛЬ БРЕНДИНГУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА ПРИКЛАДІ NIKE INC

*П. Г. Ільїна, магістр спеціальності «Міжнародні економічні відносини»*

*В. І. Клименко, ст. викладач – науковий керівник*

**Ключові слова:** брендинг, конкурентоспроможність, конкурентні переваги.

**Постановка проблеми.** Наявність у господарюючого суб'єкта конкурентних переваг є однією з найважливіших умов отримання прибутку, стійкості ринкових позицій підприємства та його подальшого розвитку в сучасному міжнародному економічному середовищі. Компанії, чиє ім'я є брендом, мають більше шансів на успіх у порівнянні з іншими гравцями ринку.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Дослідження ролі брендингу у забезпеченні конкурентоспроможності компаній здійснювали такі вітчизняні та зарубіжні науковці: Ансофф І., Нагорняк Г. В., Позняк С. В., Юданов А. та інші.

**Формулювання мети.** Метою статті є дослідження взаємозв'язку конкурентоспроможності підприємства та ролі бренду як способу позиціонування компанії на міжнародному ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасних умовах брендинг є відображенням якості товарів та послуг, а також довіри клієнтів до компаній, продукція яких споживається. Створення іміджу відіграє дуже важливу роль у «долі» будь-якої компанії – її успішності, тривалості існування в бізнесі, поведінкової результативності за участі в процесах *M&A*<sup>3</sup> тощо. Аналітики *GfK Ua*<sup>4</sup>, проводячи дослідження, виявили, що відмінною рисою українського споживача є орієнтованість на якість і бренд: переважна більшість українців (81 %) вважає

---

<sup>3</sup> *M&A* – злиття та поглинання (англ. mergers and acquisitions).

<sup>4</sup> *GfK Group* – Товариство споживчих досліджень (*Gesellschaft für Konsumforschung*) найбільший інститут з ринкових досліджень в Німеччині.

якість товару одним з головних критеріїв при його виборі та купівлі. При цьому український споживач відчуває більше довіри до брендів: 60 % респондентів обирають бренд і, відповідно, продукцію компанії, ще до походу в магазин, а 47 % опитаних віддають перевагу товарам відомих брендів і готові заплатити за них великі гроші.

За оглядом наукової літератури нами виділено кілька найбільш значущих функцій бренду, а саме:

- спрощується процес вибору споживачем товару, адже куди складніше визначитися з вибором, якщо однакові товари мають один і той же набір характеристик;

- бренд є потужним інструментом збільшення капіталу компанії будь-якого масштабу;

- наявність бренду дозволяє збільшувати вартість товарів і послуг для споживачів.

У сучасних умовах розвитку економіки однією з конкурентних переваг будь-якого підприємства є виробництво товарів або послуг, з унікальними властивостями і характеристиками, що згодом слугуватиме основою формування бренду. Як приклад – спортивні товари. Їх переваги та особливості зробили конкурентоспроможними та добре представленими на ринку ряд сучасних компаній. Нині ключовими гравцями на ринку спортивних товарів є *Nike, Puma, Columbia, Adidas, Reebok, New Balance*. Конкуренція в галузі постійно збільшується за рахунок швидкого введення компаніями новітніх технологій у виробництво, збільшення інвестування у дослідження і розробки.

Зокрема бізнес-модель *Nike* із самого початку була побудована на партнерських відносинах зі спортсменами, командами, роздрібними торговцями, виробниками і постачальниками. З кращими із них *Nike* співпрацює у наш час в усьому світі.

Нині компанія *Nike* широко відома у світі, споживачі знають її як справжнього «спортивного гіганта», лідера, якому можна довіряти. *Nike* – це не тільки одяг та взуття, це справжній бренд, мода та знак якості. Проте *Nike* є також одним з тих брендів, які найчастіше бойкотують. Споживачі звертають особливо увагу на низьку екологічність виробництва та порушення прав людей, що працюють на компанію. Між тим, позиція компанії на світовому ринку є настільки стійкою, що негативний вплив бойкотування на популярність бренду має досить низький поріг. Мотивація споживачів відбувається за рахунок залучення до

рекламних кампаній *Nike* всесвітньо відомих спортсменів та спортивних команд, спонсорства великих спортивних подій, створення яскравих телевізійних роликів, тощо.

Брендинг є довготривалим процесом формування іміджу бренду, що відбувається шляхом утворення додаткової цінності, емоційної або раціональної «обіцянки» торгової марки або немарочних продуктів. Все це робить товар більш привабливим для кінцевого споживача та сприяє просуванню торгової марки на ринку.

Просування відбувається переважно за допомогою реклами. Як вже зазначалось, *Nike* успішно співпрацює з відомими спортсменами, що рекламують бренд. Також *Nike* є спонсором таких заходів, як *Hoop It Up* та *The Golden West Invitational*. Зображення «галочки» (чи «посмішки») *Nike* – один з найвпізнаваніших брендів у світі. Якість продукції компанії *Nike*, лояльність до клієнтів та її масштабні маркетингові заходи – все це сприяє її конкурентоспроможності та прибутковості.

*PR*<sup>5</sup> – невід’ємна частина рекламної кампанії, яка включає в себе спонсорство та участь представників компанії *Nike* в різного роду спортивних подіях. Яскравим прикладом є численні контракти з футбольними клубами, а зокрема угоди про постачання футбольної форми та екіпіровки. *Nike* підписала контракти з такими відомими футбольними клубами як *Manchester United*, *Barcelona*, *Inter*, *Arsenal*, *Спартак*, *Шахтар*, *Дніпро*. Цей факт сам по собі є рекламою для *Nike*, адже ці команди успішні та всім відомі, а це означає що форма, в якій грають футболісти названих клубів, є дуже помітною.

Важливим елементом *PR* для *Nike* є навіть не сама реклама або продуманий маркетинговий хід, а популярність бренду. Фактично реклама *Nike* майже не показує цільовій аудиторії нову колекцію, або якийсь тип продукції, реклама просто робить бренду імідж, «чіпляє» споживача і змушує його прийти в магазин. Продукція *Nike* не потребує реклами, найкраща реклама для цієї продукції – це ті хто її носить.

Будь-який бренд повинен пропонувати вигоди потенційним споживачам. Імовірна перспектива отримання вигод є основою бренду, найважливішою частиною його розробки. Бренд пови-

---

<sup>5</sup> *PR* – паблік рилейшнз (*public relations*)

нен формувати у людини стійке явлення про унікальність функціональних та емоційних вигод, що можуть задовольнити його потреби та очікування. В завдання брендингу входить наступне:

- викликати довіру споживачів, переконувати, забезпечувати доступність сприйнятті ними товарної політики компанії;
- спиратися на силу компанії та декларувати переваги її продукції;
- забезпечувати конкурентні переваги за рахунок диференціації;
- звертатися до важливих потреб покупців;
- наскрізним чином охоплювати всі дії і процеси компанії [1].

Як правило, бренд відрізняється індивідуальністю, що виражається в наявності певних ознак. Це пов'язано безпосередньо з особливостями техніко-технологічної, виробничої, господарсько-фінансової, комерційної та іншими видами діяльності підприємства. *Nike* відрізняється потужним центром передових технологій в області біомеханіки, фізіології, інжинірингу, промислового проектування і суміжних областей. Компанія також спирається на досвідні комітети і консультативні ради зі спортсменами, тренерами, менеджерами обладнання, ортопедами, педіатрами та іншими фахівцями, які консультуються з *Nike* і оглядають конструкції, матеріали і концепції поліпшення якості продукції.

Кожен бренд володіє ідентичністю. Ідентичність бренду допомагає встановити відносини між брендом і споживачем, створює цінності, що включають функціональні і емоційні вигоди. Місією *Nike* є надання натхнення та інновацій для кожного спортсмена в світі. Саме так компанія бачить світ, визначає нескінченні можливості для людського потенціалу, задає тон і напрямок для численних довгострокових можливостей зростання, які ми бачимо, і продовжує надихати нові покоління спортсменів і споживачів [3].

Бренд існує тільки в комунікативному спілкуванні з людиною. Через бренд відбувається взаємодія з людиною: через упаковку, рекламні засоби, стимулювання збуту, Інтернет, *PR* тощо. З точки зору *PR*, бренд створюється на основі комплексу комунікацій, що виникають через ЗМІ на основі прес-релізів, *PR*-кампаній, *PR*-акцій та інших подій, таких як конкурси, виставки, конференції. *PR*-засоби дозволяють сформувати бренд, створюючи позитивний імідж бренду і довіри до нього через репутацію компанії.

Щоб нова торгова марка стала сильним брендом в постійно мінливих ринкових умовах, необхідно розробляти нові підходи до створення стратегічних програм розвитку (*new product development*). При цьому необхідно враховувати динаміку розвитку ринку, особливості поведінки і мотивації споживачів, що допоможе сформувати концепцію позиціонування товару на ринку, оцінити її перспективність і, в решті, створити та просувати продукт, оптимізуючи комерційні та маркетингові можливості компанії.

Це дозволить підприємству максимально продуктивно використовувати наявні ресурси при розробці та виведенні на ринок нових брендів, що, в свою чергу, підвищить економічну ефективність роботи компанії. Як наслідок, доходи компанії підвищуються, створюються передумови для ринкової експансії, збільшення ринкової частки, зокрема за допомогою ліцензійних і франчайзингових угод.

Особливе значення в брендингу надається ідентифікації торгової марки, перш за все через розробку та просування її візуальних атрибутів, що дозволяє підвищити обізнаність про бренд.

Коли більшість людей думають про *Nike*, вони згадують його емблему. Це один з найбільш впізнаваних символів в світі. Бренд представляє собою сильний актив для конкуренції. Кожна лінія бренду «розмовляє» з конкретним, чітко визначеним споживачем, який диверсифікує можливості для довгострокового зростання. Навіть, коли *Nike* отримує користь від різноманітності портфеля брендів, він продовжує використовувати ресурси і ключові фактори конкуренції продукту, вдосконалювати маркетинг та операційну діяльність для подальшого послідовного зростання і прибутковості.

Не можна ігнорувати відомий феномен: споживачі краще ставляться до знайомих їм торговим маркам, навіть якщо і не придбають їх. Високий відсоток впізнавання бренду цільовою аудиторією – свідчення його успішності, високої конкурентоспроможності і «сили» [2].

**Висновки.** Створення бренду – це складний процес, який вимагає детальної розробки. У наш час недостатньо тільки придумати якийсь товарний знак. Потрібно зробити його максимально яскравим, незабутнім і оригінальним. Важливо враховувати всі об'єкти формування образу бренду. Позитивним прикладом цього може слугувати досвід іноземних компаній, зва-

жаючи на їх професійний підхід, перевірений практикою. Бренд для компанії – це «візитівка», і якщо вона вдала, то внаслідок відомості фірми на ринку, безумовно принесе їй більший прибуток, що є, у свою чергу, невід’ємною умовою конкурентоспроможності компанії.

### **Список використаних джерел**

1. Kotler P. Corporate Social Responsibility: Doing the Most Good for Your Company and Your Cause / P. Kotler, N. Lee. – Wiley, 2005. – 320 p.
2. Губарец М. А. Продвижение и позиционирование в маркетинге, или Как продвинуть любой товар: учебно-практическое пособие / М. А. Губарец., Е. И. Мазилкина. – Москва : Дашков и К°, 2011. – С. 50.
3. Хмелькова Н. В. Социально значимые альянсы брендов: концептуальные основы и эмпирические исследования / Н. В. Хмелькова, А. А Кушнарева // Бренд-менеджмент. – 2013. – № 5. – С. 266–274.
4. Шкурупій О. В. Маркетинг транснаціональних корпорацій : Транснаціональні корпорації [навч. посіб. за ред. О. В. Шкурупій]. – Київ : Центр ученої літератури, 2014. – С. 123–139.

УДК 658.589:339.137.2

## **ІТ-РІШЕННЯ – ЗАПОРУКА УСПІШНОГО РОЗВИТКУ ПАТ «ПОЛТАВАКОНДИТЕР»**

**Ф. Р. Чмихун**, магістр спеціальності «Міжнародні економічні відносини»

**В. І. Клименко**, ст. викладач – науковий керівник

**Ключові слова:** інновації, міжнародна конкурентоспроможність, конкурентні переваги, цільові програми, ІТ-технології.

**Постановка проблеми.** Конкурентоспроможність є одним з важливих факторів розвитку як окремих підприємств, так і національної економіки загалом. В умовах інтеграції української економіки у світову економічну систему перед вітчизняними підприємствами, орієнтованими на міжнародний ринок, виникає проблема визначення та створення стійких конкурентних переваг, з метою ефективного функціонування на зарубіжному ринку. Україна має надто низький рівень конкурентоспроможності

(за глобальним індексом конкурентоспроможності за 2014–2015 рр. – 76 місце серед 144 країн), що пояснюється, в першу чергу, низьким рівнем конкурентоздатності вітчизняних товаровиробників. Потрібні нові (інноваційні) стратегічні управлінські рішення, щоб, забезпечити докорінну перебудову сфер розробки, виробництва і застосування техніки, організації виробничого процесу і управління персоналом.

**Аналіз основних досліджень та публікацій.** Питання конкурентоспроможності завжди були серед найважливіших у стратегічному управлінні. Дослідження питань конкурентоспроможності регіонів і розробки механізмів їх підвищення знайшли відображення в роботах науковців: А. Сміта, М. Портера, Й. Шумпетера, В. Ковальської, З. Герасимчук та інших. Питання діяльності підприємств в умовах конкуренції, класифікації чинників конкурентоспроможності, оцінки конкурентоспроможності продукції та підприємства досліджують О. Драган, Р. Фатхутдінов та інші.

**Метою статті** є визначення комплексу підвищення конкурентоспроможності ПАТ «Полтавакондитер» на основі запровадження управлінських інновацій.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Ринок кондитерських виробів порівняно з ринками інших продуктів харчової промисловості України – один із найбільш розвинутих і прогресивно зростаючих. Зростання доходів населення, підвищення його купівельної спроможності і попиту на продовольчі товари, посилення вимог покупців до якості й безпеки харчових продуктів виступають основними факторами збільшення виробництва в кондитерській галузі. Український кондитерський ринок – це структурований ринок з високою конкуренцією.

За оцінками Асоціації Укркондпром, близько 30 % кондитерської продукції, виробленої в Україні, йде на зовнішні ринки, одним з таких експортерів є компанія ПАТ «Полтавакондитер», яка представлена на українському ринку торговою маркою «Домінік». За даними на сайті компанії, виробнича потужність її цехів складає більше 200 тонн продукції на добу. Асортиментний ряд продукції торгової марки «Домінік» налічує понад 300 найменувань кондитерських виробів [2].

Для аналізу зовнішнього і внутрішнього оточення ПАТ «Полтавакондитер» нами застосовано SWOT-аналіз (табл. 1).

**Таблиця 1 –SWOT-аналіз ПАТ «Полтавакондитер»**

<i><b>Сильні сторони</b></i>	<i><b>Слабкі сторони</b></i>
Потенційно високий попит на продукцію	Слабка маркетингова політика
Велика кількість висококваліфікованого виробничого персоналу	Відсутність зворотного зв'язку з споживачами продукції компанії
Значний потенціал підвищення іміджу	Неефективний піар у мережі Інтернет
Відпрацьовані канали збуту	Проблеми з поверненням ПДВ
<i><b>Можливості</b></i>	<i><b>Загрози</b></i>
Збільшення продаж продукції за кордон	Зростання вартості сировини, яка використовується в кондитерській галузі
Відкриття нових магазинів	Зниження попиту на продукцію
Збільшення обсягів продукції	Зростання цін на сировину, зокрема, на цукор, жири, какао-боби, а також на енергоресурси

Проведений аналіз дав можливість визначити основні проблеми, з якими стикається ПАТ «Полтавакондитер» у своїй діяльності:

1. Наявність на ринку компаній, що мають сильну конкурентну позицію.
2. Нестійкий фінансовий стан компанії.
3. Загроза негативного впливу зовнішніх факторів.
4. Нерозвинутість діяльності в сфері ІТ-технологій.

Стратегія розвитку, яку почало використовувати ПАТ «Полтавакондитер», спрямована на утримання конкурентних позицій в умовах кризи за рахунок перебудови всього маркетингового комплексу. Своєчасний маркетинговий і фінансовий аудит внутрішнього та зовнішнього середовища, розробка та своєчасне коригування стратегії залежно від ситуації на ринку, грамотне позиціонування і просування продукції дозволять подолати загрози та повніше реалізувати можливості ринку.

Подальша середньострокова розробка інноваційних управлінських методів підвищення конкурентоспроможності для ПАТ «Полтавакондитер» як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку повинні включати наступні етапи: 1) моніторинг конку-



рентного середовища міжнародного ринку; 2) оцінювання конкурентоспроможності підприємства, його продукції та поведінки основних конкурентів на зовнішньому ринку, що полягає у визначенні основних ключових факторів успіху підприємства, конкурентних переваг, які можуть забезпечити йому успішне функціонування та довгострокове випередження конкурентів на зовнішньому ринку; 3) реалізація стратегії управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, яка полягає у визначенні засобів досягнення підприємством стратегічних цілей; 4) оцінювання й контроль реалізації визначеної стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства на зовнішньому ринку.

Управлінські інновації, які може задіяти компанія для підвищення міжнародної конкурентоспроможності, такі:

по-перше – посилення мотивації працівників; перехід від суто економічної моделі мотивів і стимулів до методик, що використовують позаекономічні, соціальні, духовні та інші фактори впливу на рівень трудової активності людини; підвищення кваліфікації персоналу до рівня міжнародних стандартів шляхом навчання на робочому місці, самопідготовки й навчання в навчальних установах;

по друге – розроблення і впровадження в життя комплексних цільових програм для працівників (нульові позики для купівлі житла, транспорту, навчання дітей, санаторно-оздоровче лікування) з метою підвищення іміджу компанії і соціальної захищеності працівників;

по-третє – впровадження ІТ-технологій в роботу підприємства. Що передбачає налагодження чіткої системи взаємопередачі та обміну актуальної інформації між підрозділами підприємства в корпоративному додатку для смартфонів, комп'ютерів за аналогом відомого комерційного додатку «*WhatsApp*»;

по-четверте, впровадження в життя комплексу маркетингу продукції компанії, шляхом просування через мережу Інтернет, в соціальних мережах (*VK, Facebook, Instagram, Twitter, Ok, Youtube*), а також участь у програмі системи «*Google-реклами*»;

по-п'яте, створення додатку до бази платформ *iOS, Android*, призначеної для покупців, в якій кожен покупець може самостійно реєструватися отримувати віртуальну карту покупця, з цифровим *QR*-кодом завдяки якому при покупці в фірмових магазинах «*Dominic*» буде діяти накопичувальна система зни-

жок і індивідуальних пропозицій, та електронні каталоги актуальних пропозицій «Dominic» та «Сорочинський ярмарок».

**Висновок.** Отже, рівень конкурентоспроможності ПАТ «Полтавакондитер» оцінюється нами як середній. З метою покращення ситуації в стратегію підвищення конкурентоспроможності ПАТ «Полтавакондитер» мають бути закладені необхідні комплексно визначені заходи відповідного спрямування. Для досягнення високого рівня міжнародної конкурентоспроможності ПАТ «Полтавакондитер» необхідні нові підходи в управлінні – управлінські інновації. Особливо це стосується сфери використання ІТ-технологій, що є надзвичайно дієвим способом позиціонування компанії в умовах сучасного міжнародного бізнесу.

### *Список використаних джерел*

1. Іванова М. І. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності [Текст] : зб. наук. пр. / М. І. Іванова, О. Е. Маркус // Економічний простір. – 2015. – № 48/2. – С. 189–196.
2. Річна фінансова звітність [Електронний ресурс] : Офіційний сайт компанії ПАТ «Полтавакондитер» – Режим доступу: <http://domonic.com.ua/content/view/101/118/language/>. – Назва з екрана.
3. Дейнека Т. А. Мережевість як визначальна ознака постіндустріального суспільства та організаційно-управлінської побудови сучасної корпорації [Електронний ресурс] / Т. А. Дейнека, С. І. Туль // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. : у 2-х ч. / Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі ; [редкол. : О. І. Черевко (віпов. ред.) та ін.]. Харків, 2012. – Вип. 1 (15), ч. 2. – С. 157–166. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp\\_2012\\_1\(2\)\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2012_1(2)_25). – Назва з екрана.

## СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «ОБЛІК І АУДИТ»

УДК 657:658.15(477)

### ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

**О. А. Баль**, *магістр спеціальності «Облік і аудит»*

**Ю. А. Верига**, *к. е. н., професор – науковий керівник*

У статті досліджено сучасний стан побудови управлінського обліку та його залежність від особливостей організації виробництва на вітчизняних підприємствах.

**Ключові слова:** управлінський облік, міжнародні стандарти фінансової звітності, технологія бізнесу, облікова політика підприємства, система взаємин із клієнтами.

**Вступ.** Управлінський облік – це самостійний напрям бухгалтерського обліку, що забезпечує управлінський апарат підприємства інформацією, необхідної для оперативного управління, що представляє собою інформаційно-обчислювальну систему, що об'єднує сукупність форм і методів планування, обліку, контролю та аналізу, спрямовану на формування альтернативних варіантів функціонування підприємства і призначену для інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень.

Для успішного контролю і управління витратами на виробництво продукції і формування її собівартості важливо запроваджувати управлінський облік. Це не означає, що фінансовий бухгалтерський облік втрачає своє значення в управлінні підприємством. Збагачений оперативним аналізом руху грошових коштів, динаміки інвестиційних витрат в інноваційний розвиток підприємства фінансовий облік безпосередньо використовується в управлінні підприємством.

**Постановка проблеми.** Метою статті є дослідження сучасного стану побудови управлінського обліку та його залежність від особливостей організації виробництва на вітчизняних підприємствах, аналіз основних тенденцій виникнення управлінського обліку, його значення у діяльності українських підприємств, впливу зарубіжного досвіду на формування системи управлінського обліку в Україні, а також аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів, що мають вплив на побудову системи управлінського обліку.

**Виклад основного матеріалу.** З кожним днем збільшується кількість керівників українських підприємств, які перестають сумніватися в необхідності вести облік, відмінний від бухгалтерського, який практично повністю зосереджений на задоволенні потреб зовнішніх споживачів інформації. Управлінський же облік призначений для надання достовірної і повної інформації, яка необхідна для прийняття правильних та ефективних управлінських рішень самого підприємства. Але в практичній діяльності керівники українських компаній часто не мають чіткого розуміння цього виду обліку, що, мабуть, є головною проблемою процесу постановки системи управлінського обліку.

Водночас, управлінський облік є складовою системи інформаційної підтримки управління підприємством [1].

Також, управлінський облік можна визначити як процес підготовки інформації, яка використовується управлінською ланкою для планування, контролю та оцінки всередині підприємства. Іншими словами, управлінський облік – це підсистема обліку, пов’язана із забезпеченням менеджменту підприємства інформацією для використання у плануванні, контрольних діях і в прийнятті управлінських рішень [2].

Декілька років тому наша держава з метою підвищення якості облікової інформації реформувала принципи бухгалтерського обліку. Але на практиці це не було належним чином сприйнято керівниками та бухгалтерами. Причиною стало те, що бухгалтерський облік сприймається як необхідність з метою надання звітності у податкові органи, а не як джерело інформації, на підставі якої можуть прийматися правильні рішення.

Тому, доки керівники не усвідомлять ряд переваг, що несе у собі управлінський облік, доти його повсюдне впровадження на українських підприємствах залишиться у мріях. Підприємство та його керівництво повинні самі для себе вирішити, чи потрібен їм такий вид обліку, чи бажають вони заробляти прибуток за будь-яких умов, чи при оптимальному використанні усіх своїх ресурсів та потужностей? Для цього і існує система управлінського обліку.

Основними завданнями управлінського обліку є:

- збір, обробка, зберігання та передача необхідної інформації для оперативного управління підприємством та прийняття оптимальних управлінських рішень з оптимізації процесу шляхом регулювання активів та пасивів підприємства. При цьому

аналізується робота підприємства за центрами відповідальності з точки зору прибутку, рентабельності, собівартості, капітальних інвестицій тощо;

- перевірка законності та доцільності господарських операцій, забезпечення збереження активів та ефективне їх використання;

- виявлення підсумків господарської діяльності та оцінка ефективності діяльності підприємства в розрізі поставлених товарів, центрів відповідальності, управлінських і технологічних рішень. При цьому потрібно приводити порівняння загального фінансового результату за даними фінансового обліку з даними управлінського обліку з метою контролю за маркетинговою діяльністю;

- складання внутрішніх звітів, інформація яких призначена для власників підприємств та керівників (менеджерів) й інших внутрішніх користувачів бухгалтерської інформації. Зміст звітів може змінюватися залежно від цільового призначення і посади управління, для якого вони призначені;

- раціональне калькулювання собівартості продукції; розробка планів (прогнозів) на короткий і тривалий періоди залежно від рівня організації виробництва; вибір методів обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції; нормування витрат на виробництві.

В Міжнародних стандартах фінансової звітності відображені загальні показники й основні принципи ведення управлінського обліку. Але останнім часом на Заході спостерігається помітний відхід від класичного підходу (облік основних кількісних показників) у бік якісних показників. До того ж, беруться до уваги зовсім нові фактори, на які раніше управлінці майже не звертали уваги: система бізнес-процесів усередині підприємства, конкурентне середовище, система взаємин із клієнтами (CRM) та ін. Це, звичайно, свідчить про новий рівень розвитку управлінського обліку [3]. І, якщо говорити про вітчизняні підприємства, то це завтрашній день, хоча на даному етапі у нашій країні спостерігається посилення інтересу до цього виду обліку, а також збільшення продажів програмних продуктів з автоматизації системи управлінського обліку.

Ідею про встановлення системи управлінського обліку висувують, як правило, або керівники, яким стає недостатньо для прийняття рішень тієї інформації про стан підприємства, яку

вони мають, або фахівці, які тільки-но закінчили вищі навчальні заклади і мають нові економічні погляди на функціонування підприємства. Як правило, для цього наймають кваліфікованого спеціаліста, бо можуть виникнути проблеми під час постановки системи управлінського обліку поряд з існуючим бухгалтерським, тому що вони мають за мету різні речі.

Приймаючи до уваги вітчизняний та світовий досвід, слід виділити три основні мети організації системи управлінського обліку:

- 1) інструмент проведення фінансово-економічних розрахунків, формування бази обґрунтування ефективних управлінських рішень;

- 2) інструмент калькулювання собівартості послуг, продуктів і інших об'єктів витрат для задоволення інформаційних нестатків фінансового менеджменту як системи управління прибутком підприємства через управління витратами;

- 3) інструмент реалізації концепції контролінгу, що подає управлінську інформацію для планування, контролю, оцінки і безперервного удосконалення організації обліку та діяльності підприємства. Управлінська інформація з'являється шляхом трансформації системою управлінського обліку звичайних даних і спрямована на окремого користувача, який оцінить її якість та корисність.

Система управлінського обліку представляє собою систему численних взаємопов'язаних частин, що тісно функціонують одна з одною, а саме, люди, технології, мета, задачі, структура та функції.

Вплив великої кількості зовнішніх факторів на функціонування підприємства відіграє свою роль у процесі вибору альтернатив, які дозволяють з максимальною користю досягти цілей фірми.

Особливе значення мають зовнішні фактори, які впливають на побудову системи управлінського обліку на українських підприємствах. Як відомо, на території України відсутні в порівнянні з європейськими країнами, корпорації, а переважають холдинги та інші структури. Тому в розвинених країнах пенсійні та інші різноманітні фонди поступово отримують велику владу над таким видом власності як корпорації, що знаходяться в суспільному володінні.

Українська економіка знаходиться в перехідному стані, тобто

планової економіки, як такої, вже не існує, а ринкова не утвердилася остаточно. Звісно ж, вітчизняні компанії не мають достатнього досвіду роботи, до того ж, кожна має свій. За цих умов кожне підприємство підходить до процесу побудови системи управлінського обліку індивідуально.

Через все це сфера діяльності стосовно впровадження системи управлінського обліку на українських підприємствах є областю тільки теоретичних знань та припущень у сукупності з намаганнями фахівців випробувати світовий досвід.

На специфіку системи управлінського обліку впливають також внутрішні фактори. Серед них можна відзначити найвпливовіші, такі як:

- технологія бізнесу (для безперервного виробництва витрати будуть класифікуватися на постійні і змінні, а для позамовного виробництва – на прямі і непрямі);
- облікова політика підприємства (у кожної фірми є своя облікова політика, свої методики та принципи ведення управлінського обліку);
- організаційна структура підприємства (існують 2 відмінні системи управлінського обліку: при функціонально-орієнтованому управлінні (FBM-орієнтована СУО) – максимізація результатів діяльності всієї організації за рахунок окремих її підрозділів (центрів відповідальності), та при управлінні по видах діяльності (ABM-орієнтована СУО), яка передбачає управління видами діяльності, а не витратами).

В європейських країнах більше розповсюдження мала ABM-орієнтована система управлінського обліку, але наші українські підприємства поки що застосовують більш просту FBM-орієнтовану СУО.

Що стосується впровадження системи управлінського обліку, то для успішного здійснення цього процесу необхідні три невід'ємні складові:

1. спеціальні ресурси для реалізації цих завдань: якщо підприємство зважалося на виконання поставленої задачі, йому знадобиться багато як грошових витрат, так і витрат часу;

2. фахівці: керівництву слід усвідомлювати, що для постановки управлінського обліку йому слід наймати не бухгалтерів, а саме спеціалістів, у яких є такий досвід. Але варто розглянути ідею про залучення власних фахівців, а не тимчасових консультантів;

3. участь у процесі постановки: часто керівництво вважає, що не треба втручатися у ту сферу, де є власні спеціалісти. Але на це можна поглянути з іншого боку: як консультант чи фахівець будуть знати без активної участі керівництва про те, яку інформацію вони хотіли б бачити до того, як приймати вірні управлінські рішення.

Таким чином, реорганізація системи управління виробничою діяльністю підприємства завдяки впровадженню системи управлінського обліку відкриває принципово нові можливості для українських підприємств і дає змогу не тільки одержувати інформацію про виробничі процеси, але й оперативно використовувати її при прийнятті управлінських рішень.

#### ***Список використаних джерел***

1. Карпенко О. В. Управлінський облік [Електронний ресурс] / О. В. Карпенко. – Київ : Центр учбової літератури, 2012. – 296 с. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/8192-modul-1-teoretiko-metodologchn-osnovi-upravlnskogo-obliku.html>. – Назва з екрана.
2. Добровський В. М. Управлінський облік [Електронний ресурс] / В. М. Добровський. – Київ : КНЕУ, 2003. – 235 с.: рис., табл. – Бібліогр.: с. 234. – Режим доступу: <http://posibniki.com.ua/catalog-upravlnskiy-oblik---dobrovskiy-vm>. – Назва з екрана.
3. Волощук Л. О. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства [Електронний ресурс] / Л. О. Волощук. – Режим доступу: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64). – Назва з екрана.

УДК 502.1:658.152

### **ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

**А. С. Бобокало**, магістр спеціальності «Облік і аудит»

**Ю. О. Ночовна**, к. е. н., доцент – науковий керівник

У статті досліджено сучасний стан ринку екологічної продукції в Україні, обґрунтовано значення капітальних інвестицій для забезпечення екологічної безпеки вітчизняних підприємств та дано критичну оцінку сучасних проблем інвестиційного розвитку економіки країни.



**Ключові слова:** екологічна політика, екологічна продукція, екологічна безпека, капітальні інвестиції.

**Вступ.** Незважаючи на економічну та фінансову кризу, українські споживачі стають більш вибагливими та соціально зрілими учасниками товарного ринку. На сьогодні, екологічно безпечна продукція користується неабияким попитом серед наших співвітчизників, а отже, наразі недостатньо виробляти та пропонувати споживачам необхідні товари. Вкрай важливо піклуватись про екологічні наслідки діяльності підприємства та виробляти продукцію, екологічно безпечну як для споживачів, так і для суспільства в цілому. Проте вітчизняні товаровиробники недостатньо враховують зміни пріоритетів споживачів, багатьох з них мало цікавлять екологічні наслідки господарської діяльності. Отже, виникає конфлікт інтересів між суспільством, яке прагне споживати безпечну для себе і довкілля продукцію, та виробником, метою якого є збільшення власних прибутків будь-якою ціною. Вирішити даний конфлікт та гармонізувати відносини між суспільством, виробництвом і природою можливо лише за допомогою свідомої державної екологічної політики.

**Постановка проблеми.** Метою статті є дослідження сучасного стану ринку екологічної продукції в Україні, обґрунтування значення капітальних інвестицій для забезпечення екологічної безпеки вітчизняних підприємств та оцінка сучасних проблем інвестиційного розвитку економіки країни.

**Виклад основного матеріалу.** Виробництво екологічної продукції в Україні розвивається з 1997 року, в першу чергу, завдяки попиту з боку трейдерів ЄС і переробників органічного зерна, олійних, бобових культур і дикоросів. У 2007 році ситуація почала дещо змінюватись і на внутрішньому ринку розширився асортимент органічних продуктів: з'явилися органічний хліб, молоко, ковбаси, фрукти, овочі, соки, напої, сиропи, джеми, мед та крупи [3]. З тих пір спостерігається позитивна тенденція розвитку внутрішнього споживчого ринку органічних продуктів, що згідно з дослідженнями Федерації органічного руху України характеризується показниками, наведеними на рис. 1. Відтак, щорічне зростання вітчизняного внутрішнього ринку органічної продукції знаходиться на рівні 60–100 %.

При цьому на початок 2012 року в Україні працювало близько 164 сертифікованих органічних господарств, які обробляли понад 278 800 га сільськогосподарських угідь (рис. 2).

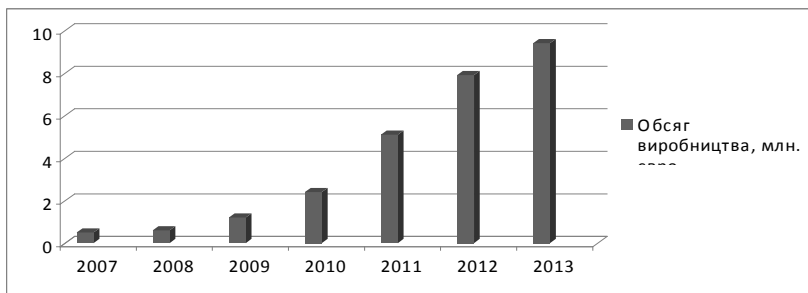


Рисунок 1 – Динаміка виробництва екологічно безпечної продукції в Україні за 2007–2013 рр.

Джерело: побудовано за даними Держкомстату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/2>.

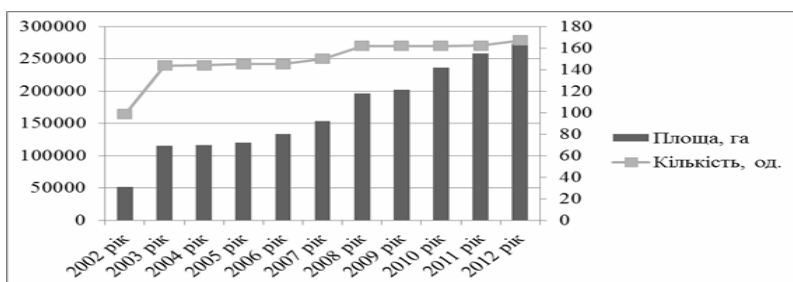


Рисунок 2 – Площа сільськогосподарських угідь, сертифікованих у відповідності до органічних стандартів, та динаміка кількості сертифікованих органічних господарств в Україні за 2002–2012 рр.

Джерело: побудовано за даними Держкомстату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/2>.

За офіційними статистичними даними більшість українських органічних господарств розташована в Одеській, Херсонській, Полтавській, Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Тернопільській і Житомирській областях. Так, у Полтавській області офіційно сертифіковано два сільськогосподарські підприємства: ТОВ «Кварк» та ПП «Акроекологія», що займаються виробництвом сільськогосподарських культур, а також переробне підприємство ТОВ «Діамант».

Вони першими відчували на собі, що глобальний характер змін у навколишньому середовищі потребує відпрацювання стратегії ефективного розвитку на принципах еколого-економічної збалансованості, яка проявляється у тісному взаємозв'язку між екологічною безпекою та загальним економічним зростанням [1].

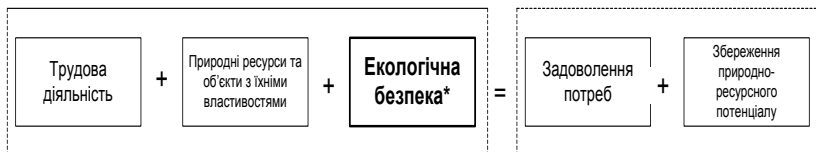


Рисунок 3 – Еколого-економічна рівновага в умовах раціонального природокористування

Важливу роль у реалізації стратегії підвищення рівня екологічної безпеки підприємств України відіграють капітальні інвестиції, в тому числі і в охорону навколишнього природного середовища.

Проте динаміку капітальних інвестицій в Україні за останні роки не можна оцінити однозначно позитивно (табл. 1).

Таблиця 1 – Капітальні інвестиції в економіку України за 2010–2014 рр.

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Капітальні інвестиції в економіку, млн грн	189 061	259 932	293 692	267 728	204 062
Темпи зміни капітальних інвестицій в економіку, %	103,4	118,8	108,5	88,9	75,9
ВВП у фактичних цінах, млн грн	1 082 569	1 302 079	1 411 238	1 454 931	1 566 728
Рівень інвестування економіки, % до ВВП	17,5	20,0	20,8	18,4	13,0

Негативно позначилася на інвестиційній діяльності вітчизняних підприємств та призвела до обвального її згортання загальноекономічна криза 2008–2009 рр. У 2010–2011 рр. розпо-

чався процес поступового відновлення інвестиційної активності, але із суттєвим відставанням від динаміки економічного зростання. У 2012 р. позитивна динаміка інвестиційних процесів збереглася в основному за рахунок інтенсивного інвестування у будівництво нових спортивних об'єктів та оновлення інфраструктури у рамках підготовки до Євро-2012. Проте через загострення політичної та соціально-економічної ситуації в країні наприкінці 2013 р. і початок військових дій на Сході України обсяги капітальних інвестицій почали стрімко скорочуватися. Так, за підсумками 2014 р. обсяг освоєних капітальних інвестицій в Україні скоротився майже на 24 % порівняно з попереднім роком, а рівень інвестування економіки знизився до рекордних за останні роки 13 % відносно ВВП [2].

Динаміка капітальних інвестицій в охорону навколишнього природного середовища в Україні, відображена у табл. 2, засвідчує, що обсяг капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону довкілля у 2013 р. склав 20 377,8 млн грн, що на 0,7 % менше, ніж у попередньому році [4]. При цьому позитивним є те, що значна сума коштів була інвестована у придбання, модернізацію, реконструкцію та капітальний ремонт основних засобів екологічного призначення, що є цілком виправданим в сучасних умовах.

**Таблиця 2 – Капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища в Україні за 2011-2013 рр.**

Показники	2011 рік	2012 рік	2013 рік	Абсолютний приріст (+,-)		Темп росту, %	
				2013 до 2011	2013 до 2012	2013 до 2011	2013 до 2012
Капітальні інвестиції та поточні витрати, млн грн, у т. ч.:	18 490,7	20 514,0	20 377,8	+1 887,1	-136,2	110,2	99,3
капітальні інвестиції	6 451,0	6 589,3	6 038,8	-412,2	-550,5	93,6	91,6
з них капітальний ремонт засобів	843,6	635,0	662,1	-181,5	+27,1	78,5	104,3
поточні витрати	12 039,7	13 924,7	14 339,0	+2 299,3	+414,3	119,1	103,0

Основним джерелом інвестування екологічних проектів в Україні із року в рік традиційно залишаються власні кошти вітчизняних підприємств. Їх питома вага становить близько 70 % від усього обсягу інвестицій. На нашу думку, подібна тенденція була б цілком прийнятною, якби не той факт, що досягнення такого результату значною мірою залежить від стійкості фінансового стану вітчизняних підприємств [2]. Адже лише отримання прибутку дозволяє їм спрямовувати зароблені кошти у капітальні інвестиції, в тому числі й екологічного призначення. Між тим обсяги прибутків українських підприємств на фоні затяжної фінансово-економічної кризи можуть виявитися недостатніми для забезпечення стрімкої екологізації економіки країни у найближчі роки.

**Висновки.** Україна потребує невідкладного залучення іноземних інвестицій, які за умов здійснення виваженої державної екологічної політики можуть стати потужним джерелом надходження інноваційних технологій виробництва екологічно безпечної продукції та оновлення матеріально-технічної бази для зменшення негативного впливу на довкілля.

#### *Список використаних джерел*

1. Мамчук І. В. Організаційно-економічне забезпечення екологічної безпеки реструктуризації підприємств хімічної промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук / І. В. Мамчук. – Суми : Сумський державний університет, 2012. – 23 с.
2. Радевич Т. В. Сучасний стан і значення капітальних інвестицій в Україні / Т. В. Радевич, Ю. О. Ночовна // Проблеми та перспективи розвитку економіки освіти регіону: матеріали X міжнародної науково-практичної конференції аспірантів, молодих вчених та науковців (м. Кременчук, 24 квітня 2015 р.). – Кременчук : ПП Щербатих, 2015. – С. 133–134.
3. Смірная С. М. Організаційно-економічне забезпечення екологічної безпеки підприємств виробничої сфери : автореф. дис. ... канд. екон. наук / С. М. Смірная. – Луганськ : Східно-український національний університет ім. Володимира Даля, 2006. – 33 с.
4. Статистичний щорічник України за 2010–2013 рік. – Київ : ТОВ «Август Трейд», 2014. – 552 с.

## **АДАПТАЦІЯ ПОЛОЖЕНЬ З ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ В УМОВАХ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ УКРАЇНИ ТА ЄС**

**Т. В. Вітер**, магістр спеціальності «Облік і аудит»

**В. О. Подольська**, доцент – науковий керівник

У статті досліджено стан адаптації положень з обліку і звітності в умовах угоди про асоціацію України та Європейського Союзу.

**Ключові слова:** Угода про асоціацію, Директива 2013/34/ЄС, гармонізація, МСФЗ.

**Постановка проблеми.** У 2014 році була підписана Угода про асоціацію між Україною та ЄС. Відповідно до Закону України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною та ЄС» від 16.09.14 р. № 1678-11 [1] почався процес імплементації положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (далі – Угода). Такий процес включає розмежування положень окремих статей Угоди по роках для включення їх в норми законодавства України. Зміни мають відбутися і в законодавчих актах з бухгалтерського обліку, звітності, оподаткування, аудиту.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Євроінтеграції обліку і звітності присвятили свої праці Ю. Верига, С. Голов, С. Зубілевич, А. Озеран, В. Пархоменко. Ці автори аналізують зміст форм фінансової звітності в умовах євроінтеграції та відповідність вітчизняних норм облікового законодавства нормам Директив ЄС.

**Формулювання мети.** Метою статті є аналіз принципів підготовки фінансової звітності за МСФЗ, Директивою 2013/34/ЄС і законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» та критичний аналіз вимог Директиви 2013/34/ЄС.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Процес напруження спільних підходів до організації бухгалтерського обліку в країнах ЄС триває не один рік. Він стосується не тільки регламентів обліку на підприємствах, в державному секторі, скільки форм і змісту річного фінансового звіту компанії країн ЄС (табл. 1).

Мета Директиви 2013/34/ЄС полягає у:

- впровадженні системи регулювання, яка забезпечить скорочення кількості адміністративних процедур, особливо для малих і середніх підприємств;
- досягненні відповідного балансу між інтересами користу-

вачів фінансової звітності та намаганням підприємств уникнути надмірного тягаря вимогами до звітності;

– узгодженні фінансової звітності у країнах ЄС, у тому числі однаковість вимог до малих і середніх підприємств на території усього Євросоюзу,

– підвищенні якості та порівнянності фінансової інформації [2].

**Таблиця 1 – Етапи розвитку інтернаціоналізації бухгалтерського обліку і звітності в ЄС**

Рік	Номер Директиви ЄС	Що регулює
1978	Четверта Директива ЄС	Форму і зміст річного фінансового звіту компанії
1983	Сьома Директива ЄС	Вимоги до підготовки консолідованої фінансової звітності та методи підготовки
2013	Директива 2013/34/ЄС	Форму і зміст щорічної фінансової звітності, консолідованої фінансової звітності і пов'язаних з ними звітів певних видів компаній

складено за [3]

Структура Директиви 2013/34/ЄС виглядає наступним чином (табл. 2):

**Таблиця 2 – Структура Директиви 2013/34/ЄС**

Номер розділу	Назва розділу	Номер статті
	Преамбула	
1	Сфера застосування, визначення, категорії компаній і груп	1–3
2	Загальні положення і принципи	4–8
3	Баланс і звіт про прибутки та збитки	9–14
4	Пояснення до фінансової звітності	15–18
5	Звіт про управління	19–20
6	Консолідована фінансова звітність	21–29
7	Публікація	30–33
8	Аудит	34–35
9	Положення про звільнення і обмеження	36–40
10	Звіт про платежі на користь урядів	41–48
	Заключні положення	49–55

складено за [4]

Значення Директиви 2013/34/ЄС полягає у тому, що вперше у європейському співтоваристві зафіксовано законодавчо не лише загальні вимоги, а й реальний формат і зміст форм щорічної фінансової звітності компаній ЄС. У додатках 3–6 до Директиви наведено формати основних фінансових звітів – балансу і звіту про прибутки та збитки. Це дозволяє бухгалтерам компаній використовувати їх статті для складання зазначених звітів і надання користувачам. Вперше в європейській практиці започатковано звіт про платежі на користь уряду.

Вимоги до бухгалтерського обліку в Угоді обмежуються сферою державної допомоги або допомоги з використанням державних ресурсів. В таких сферах Угода зобов'язує сторони дотримуватися принципів бухгалтерського обліку – обумовленості, об'єктивності, прозорості, послідовності. Зазначений перелік принципів не співпадає з принципами бухгалтерського обліку відповідно до ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [5]. У вітчизняному законі налічується 10 принципів. В законі про бухгалтерський облік Республіки Польща взагалі не наводяться принципи – лише зазначається, що прийнятих принципів обліку (положень політик) слід дотримуватися при складанні звітності. В Директиві 2013/34/ЄС [2] наводяться інші принципи. Порівняння характеристика принципів підготовки фінансової звітності за МСФЗ, Директивою 2013/34/ЄС і Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» наведена в табл. 3.

**Таблиця 3 – Принципи підготовки фінансової звітності за МСФЗ, Директивою 2013/34/ЄС і Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»**

Концептуальна основа фінансової звітності за МСФЗ (якісні характеристики)	Директива 2013/34/ЄС	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»
1	2	3
Зрозумілість	Безперервність діяльності	Безперервність
Послідовність	Послідовність застосування облікової політики ті оцінок	Послідовність
Повнота	Розумна основа визнання і оцінки	Повнота висвітлення



1	2	3
Своєчасність	Нарахування	Нарахування та відповідності доходів і витрат
Розкриття облікової політики	Відповідність вхідного балансу показникам вихідного балансу	Періодичність
Правдиве подання	Окрема оцінка активів і зобов'язань	Автономність
Нейтральність	Заборона згортання активів і зобов'язань, доходів і витрат	Єдиний грошовий вимірник
Превалювання сутності над формою	Превалювання змісту над формою	Превалювання сутності над формою
Обачність	Оцінка за ціною придбання або собівартістю виробництва	Історична (фактична) собівартість
Суттєвість	Суттєвість	Обачність

складено за [4]

Результати дослідження робочої групи з бухгалтерського обліку та консолідованої звітності за МСФЗ у Європі свідчать:

– прийняття Директиви 2013/34/ЄС привело до додаткових розбіжностей з МСФЗ. Це є суттєвою проблемою впровадження Директиви з огляду на міжнародну гармонізацію обліку та тривале реформування систем бухгалтерського обліку і фінансової звітності країн-членів, особливо, «новачків», у напрямі узгодження з МСФЗ;

– Директива 2013/34/ЄС не забезпечує міжнародної порівнянності, оскільки вона передбачає два формати звіту про прибутки і збитки (за функціями і за економічною сутністю) та два формати бухгалтерського балансу (горизонтальний і вертикальний). Фахівці Європейської Федерації Бухгалтерів та Аудиторів Малих і Середніх Підприємств наголошують на значній кількості варіантів ведення бухгалтерського обліку, якими можуть скористатися країни-члени під час транспонування вимог Директиви 2013/34/ЄС до національного законодавства, що також не полегшує порівнянність звітності;

– Директива 2013/34/ЄС орієнтована, у першу чергу, на середній і малий бізнес, регулювання фінансової звітності якого на інтернаціональному рівні здійснюється Міжнародним стандартом фінансової звітності для підприємств малого і середнього бізнесу (далі – МСФЗ для підприємств МСБ), який на

сьогоднішній день прийнятий у 58 країнах світу (у тому числі, у 8 країнах Європи);

- задеклароване в Директиві 2013/34/ЄС зниження «адміністративного навантаження» розуміється як можливість об'єднання окремих статей або можливість їх класифікації в інших статтях. Застосовуючи максимально можливі послаблення, передбачені Директивою для мікропідприємств, можна припустити, що обсяг звітності мікропідприємства буде включати:

- Баланс, який деталізуватиметься двома статтями в активі (Необоротні активи/Оборотні активи) та двома статтями у Пасиві (Власний капітал/Кредиторська заборгованість);

- Звіт про прибутки і збитки, який складатиметься із статей «доходи – витрати – податок на прибуток – прибуток (збиток)»;

- декілька приміток до фінансової звітності: позики керівництву, гарантії та події після дати балансу, без додаткових розшифрувань, пояснень та опису облікової політики.

Вибір такого занадто полегшеного варіанту може призвести до появи низки загроз, пов'язаних з практикою ведення бухгалтерського обліку, а саме:

- втрати аналітичності обліку. Наприклад, відсутність необхідності групувати статті витрат у звітності буде сприяти включенню усіх витрат в «загальний котел» (особливо, якщо керівництво не приділяє достатню увагу аналізу та плануванню витрат);

- зниження ступеню надійності інформації і недотримання задекларованого у Директиві принципу збалансованості інтересів користувачів, адже спрощені фінансові звіти не забезпечать достатньою інформацією для прийняття рішень окремих категорій користувачів: банки, лізингові компанії, інших позикодавців, які вимагатимуть від підприємства складання і подання особливої фінансової звітності, що стане додатковим навантаженням для її укладачів;

- втрати професійних знань та навичок і деградації професії у цілому через відсутність стандартів бухгалтерського обліку та застосування вкрай спрощених методів обліку.

Структура балансу (як горизонтальний, так і вертикальний формат) за Директивою 2013/34/ЄС порушує методичну основу аналізу фінансового стану, про що свідчить нечітке розмежування в ньому активів та зобов'язань на поточні і довгострокові, відхід від нетто-оцінок (наприклад, відображення неоплаченого

капіталу в окремому розділі активу балансу, вилученого капіталу у складі короткострокових інвестицій).

Директива 2013/34/ЄС породжує різного роду термінологічні суперечності. Наприклад, замість звиклих понять «знос» і «амортизація» використовується термін «корекція вартості». Критику викликає відсутність будь-яких роз'яснень з приводу обліку тих чи інших статей, що буде утруднювати порівнянність фінансових звітів європейських компаній, оскільки для урегулювання відображення даних об'єктів в обліку і звітності необхідно звертатись до національних або міжнародних стандартів.

**Висновки.** Вивчення вимог Директиви 2013/34/ЄС дозволило зробити висновок про не повне забезпечення задекларованих у ній принципів та необґрунтованість окремих її положень. Основними її недоліками є: неузгодженість (у деяких випадках, суттєва) з МСФЗ, термінологічні суперечності, відсутність роз'яснень з приводу обліку тих чи інших статей, відсутність у балансі поділу активів і зобов'язань на короткострокові та довгострокові, що створює додаткові труднощі для оцінки фінансового стану підприємства. Враховуючи це, слід здійснювати імплементацію положень Директиви 2013/34/ЄС шляхом розумного і зваженого їх застосування та не вводити радикальні інновації у структуру і зміст фінансової звітності України.

#### *Список використаних джерел*

1. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]: Закон України від 16.09.2014 р. № 1678-11 // Голос України. – 2014. – 17 вересня. – № 177. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua>. – Назва з екрана.
2. Directive on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 № 2013/34/EU // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oroc.pt/fotos/editor2/diretivacont.pdf>. – Назва з екрана.
3. Озеран А. Директива 2013/34/ЄС щодо річної фінансової звітності: дискусійні питання та напрями її імплементації в нормативну базу України / А. Озеран / Бухгалтерський облік і аудит. – 5/2015. – С. 2–10.
4. Малишкін О. Щодо адаптації положень з обліку і звітності в умовах Угоди про асоціацію України та ЄС / О. Малишкін / Бухгалтерський облік і аудит. – 2/2016. – С. 12–18.

5. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-14 в ред. змін № 663-7 від 24.10.2013. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua>. – Назва з екрана.

УДК 657.37:[006.032+006.034]

## **ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ І МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ**

**С. Д. Галич**, *магістр спеціальності «Облік і аудит»*  
**Г. І. Зима**, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

У статті досліджено основні відмінності при складанні фінансової звітності за національними та міжнародними стандартами.

**Ключові слова:** Міжнародні стандарти фінансової звітності, Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, фінансова звітність.

**Вступ.** Незважаючи на те, що міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) служили основою для створення національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО), на даний час існують розбіжності між П(С)БО та МСФЗ.

В процесі трансформування фінансової звітності українських підприємств (насамперед – акціонерних товариств) слід врахувати існуючі відмінності між національними та міжнародними стандартами фінансової звітності.

Два останніх десятиліття відзначені посиленням уваги до проблеми міжнародної уніфікації бухгалтерського обліку. Розвиток бізнесу, що супроводжується зростанням ролі міжнародної інтеграції в сфері економіки, висуває визначені вимоги до однаковості і прозорості застосованих у різних країнах принципів формування фінансової звітності.

**Постановка проблеми:** Метою даної статті є порівняння національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) та міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ) та виявлення відмінностей між ними.

**Виклад основного матеріалу.** Формально в Україні вже прийняті до застосування Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), однак діючі паралельно національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО) суттєво

відрізняються від МСФЗ. Закони, що були ухвалені в Україні, ґрунтувалися на текстах МСФЗ, однак це не були прямі переклади. У визначеннях національних П(С)БО є багато пропусків і змін порівняно із міжнародними стандартами.

Однак, враховуючи умови повного переходу на МСФЗ, суб'єкти господарювання, формуючи вперше звітність за МСФЗ можуть зіткнутись із рядом проблем :[1]

- відсутність кваліфікованих фахівців, які можуть застосовувати МСФЗ, що впливає на зростання ризиків відображення недоречної та незрозумілої інформації у звітних формах;

- виникнення додаткових витрат внаслідок потреби у придбанні нового програмного забезпечення, за допомогою якого складання звітності значно полегшило роботу персоналу та зменшило можливість допущення помилок;

- необхідність у зборі додаткової інформації, яку вимагають МСФЗ та інтерпретації наявної інформації відповідно до міжнародних вимог;

- складність окремих стандартів та їх невідповідність національним аналогам.

Для вирішення такого типу проблем, керівнику необхідно обрати правильний підхід для формування звітності:

- трансформація бухгалтерської звітності, складеної відповідно до національних стандартів на звітність в стандартах МСФЗ;

- конверсія або ведення паралельно з національними стандартами управлінського обліку відповідно до МСФЗ.

Таким чином, у ході аналізу трансформації фінансової звітності було виділено наступні відмінності між П(С)БО та МСФЗ, що наведені у таблиці 1.

Фінансова звітність, що складена за МСФЗ має ряд наступних переваг на противагу фінансовій звітності, сформованій за П(С)БО: більш детальне подання даних про реалізацію, чітка економічна логіка, доступність у сприйнятті фінансової інформації зарубіжними інвесторами та партнерами.

П(С)БО і МСФЗ – це стандарти одного порядку, але різних рівнів. Звітності без обліку не буває, і завдання Стандартів – спрямовувати і регулювати бухгалтерський облік так, щоб на базі отриманих даних надати користувачам достовірну, повну та неупереджену інформацію у належно оформлених фінансових звітах.

**Таблиця 1 – Порівняльна характеристика МСФЗ та П(С)БО [2, 3]**

Положення	П(С)БО	МСФЗ
Вимоги суворого дотримання стандартів	Не дають підприємствам такої можливості (часткова автономія у формуванні показників звітності, починаючи з 2013 року)	Дають можливість керівництву підприємства відступати від вимог МСФЗ, якщо застосування окремих позицій є недоречним
Концептуальна основа	У нормативних документах з національного бухгалтерського обліку відсутній окремий документ – Концептуальна основа П(С)БО. Фактично, принципи та теоретичні засади обліку містяться у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність»	У Концептуальній основі МСФЗ наведено два основоположні припущення – безперервності та нарахування і відповідності доходів і витрат
Зміст щодо складу і змісту фінансових звітів	До 2013 року подання фінансових звітів регламентувалося кількома національними П(С)БО: 1, 2, 3, 4 та 5. З 2013 року – єдине НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Питанням подання фінансових звітів, розглянуто МСБО 1 «Подання фінансових звітів»
Форми фінансових звітів	П(С)БО 2, 3, 4, 5, 25, 29 та наказ Мінфіну України № 302 встановлювали уніфіковані форми фінансових звітів і приміток до річного фінансового звіту для українських підприємств, у які введення будь-яких «імпровізованих» статей було неможливим. Із прийняттям НП(С)БО 1 ряд статей було винесено у додаткові статті, які суб'єкти господарювання можуть при необхідності додавати у форми фінансової звітності	МСБО 1 не визначає жорсткого порядку чи формату, у якому треба подавати статті у фінансових звітах
Проміжна фінансова звітність	У національних П(С)БО відсутній окремий стандарт для проміжної звітності, її склад визначено П(С)БО 1 (п. 12). Зміст показників Балансу і Звіту про фінансові результати (до складу проміжної фінансової звітності входять лише ці дві форми) за квартал такий же, як і за рік	МСБО № 34 «Проміжна фінансова звітність» передбачає надання проміжної фінансової звітності у складі повного комплексу фінансових звітів, або комплект стислих фінансових звітів за період, який є меншим, ніж звітний період. МСФЗ заохочує компанії, чії цінні папери знаходяться у вільному обігу, до надання проміжної фінансової звітності

Положення	П(С)БО	МСФЗ
Зміст Приміток до фінансових звітів	У кожному П(С)БО міститься розділ «Розкриття інформації», у якому наводяться показники та інша інформація, яку слід розкрити у річному фінансовому звіті. Якщо проаналізувати зміст вказаного розділу кожного П(С)БО, то можна зробити висновок про відсутність значних відмінностей між складом інформації для розкриття за МСФЗ та П(С)БО. Але практика свідчить, що основні користувачі фінансової звітності (органи статистики, міністерства, ДКЦПФР) не цікавляться цією інформацією, тому підприємства її не розкривають. У цьому випадку доцільніше говорити не про відмінності у вимогах МСФЗ та П(С)БО, а про відмінності у практиці їх застосування	Згідно з МСБО 1 у примітках слід подавати інформацію про основу складання фінансових звітів і про конкретні облікові політики, підприємства. Крім того, за МСБО 1 у примітках слід наводити інформацію, яку не наводять у Примітках до річного фінансового звіту (ф. № 5), зокрема: 1) про непередбачені зобов'язання та невизнані контрактні зобов'язання; 2) про суму дивідендів, запропонованих або оголошених до затвердження фінансових звітів, але не визнаних як виплата акціонерам; 3) про суму кумулятивних дивідендів за привілейованими акціями; 4) нефінансову інформацію (про цілі та політику управління фінансовими ризиками). Згідно з МСБО 1 необхідно розкривати порівняльну інформацію щодо числових показників за попередній період. Формою № 5 наведення порівняльних даних не передбачено
Поняття суттєвості у фінансовій звітності	У П(С)БО поняття суттєвості не згадується. Поняттю розкриття інформації відповідно до рівня суттєвості присвячені Рекомендації Мінфіну України від 29.07.2003 р. «Щодо суттєвості у бухгалтерському обліку». Ці Рекомендації надають можливі кількісні критерії для визначення суттєвості	МСБО не поширюється на несуттєві статті

**Висновок.** В розрізі сучасних умов інтеграції було б цілком доцільним гармонізувати МСФЗ та П(С)БО. Це було б беззаперечною перевагою, оскільки полегшило б співпрацю із закордонними партнерами, щодо здійснення процедур експорту чи імпорту. Однак, враховуючи усі переваги переходу до МСФЗ, слід врахувати і недоліки, а особливо стосовно деяких напрямків розвитку економіки України, що не є характерними іншим країнам Європи.

#### *Список використаних джерел*

1. Відмінності НП(С)БО від міжнародних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dSPACE.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1685/1/THE%20DIFFERENCES%20BETWEEN%20NATIONAL.pdf>. – Назва з екрана.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>. – Назва з екрана.
3. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» // Все про бухгалтерський облік. – 2013. – № 30. – С. 29–33.

УДК 330.5:657.36/37

### **ПРОБЛЕМА ОЦІНКИ МАЙНОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗА ІНФОРМАЦІЄЮ БАЛАНСУ (ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН)**

**А. В. Герасименко**, *магістр, спеціальність «Облік і аудит»*

**О. В. Карпенко**, *к. е. н., професор – науковий керівник*

**Анотація:** У статті подано наукове узагальнення ролі Балансу (Звіту про фінансовий стан) як джерела інформації для оцінки майнового потенціалу підприємства. Автором виявлено, що в умовах економічних перетворень і нестабільності ринку методика оцінки об'єктів майнового потенціалу, що відображаються у Балансі (Звіті про фінансовий стан), не завжди відповідають управлінським запитам.

**Ключові слова:** майновий потенціал, Баланс (Звіт про фінансовий стан), оцінка.

**Вступ.** Сучасний розвиток ринкових відносин характеризується кризовими явищами. Подолати негативні тенденції, що утворились, суб'єкти підприємницької діяльності спроможні лише



у випадку ефективного використання ресурсів та резервів покращення результатів виробничо-господарської діяльності. Баланс (Звіт про фінансовий стан) є центральним джерелом інформації для оцінки майнового стану внутрішніми і зовнішніми користувачами. Релевантність інформації Балансу (Звіту про фінансовий стан) у процесі оцінки майнового стану визначається багатьма чинниками: альтернативністю застосування елементів облікової політики та облікових оцінок, підходів до розрахунку фінансових коефіцієнтів, впливу інфляції та зміни валютних курсів тощо. В той же час користувачі інформації потребують адекватної оцінки майнового потенціалу. Отже, дослідження проблеми оцінки майнового потенціалу підприємства за інформацією Балансу (Звіту про фінансовий стан) підприємства є актуальним.

**Постановка проблеми.** Важливий внесок у дослідження підходів до оцінки майнового потенціалу підприємства зробили вчені: О. Добикіна, О. Денисюк [1], Г. Тарасюк, М. Рибянцева, С. Фаріон [6], О. Федонін, інші. Спираючись на тезу, що для оцінки майнового потенціалу основним джерелом інформації є бухгалтерський баланс, слід зазначити, що остаточно не вирішеними залишаються питання застосування різних облікових оцінок об'єктів майнового стану.

Метою статті є наукове узагальнення ролі Балансу (Звіту про фінансовий стан) як джерела інформації для оцінки майнового потенціалу підприємства та окреслення проблем, що виникають при цьому.

**Виклад основного матеріалу.** У фахових джерелах відсутня єдність думок щодо змісту поняття «майнового потенціалу» підприємства. Фаріон С. підкреслює, що «майновий потенціал підприємства характеризує можливості ефективно використовувати майно, що перебуває у користуванні підприємства, та при необхідності здійснювати його мобілізацію в процесі виробничо-господарської діяльності з метою забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства на ринку» [6]. Майновий потенціал досліджується у складі ресурсного потенціалу підприємства і характеризується не лише наявністю активів (майна), а й управлінською спроможністю використати наявні ресурси з огляду на місію підприємства, поставлені стратегічні цілі і тактичні завдання.

Кіндрацька Г. І., Кулиняк Ю. І. застосовують поняття майнового потенціалу як ключову характеристику підприємств реального сектору економіки України [4].

Денисюк О. Г. визначає, що майнові об'єкти самі по собі формують лише сукупність активів. І тільки коли на них впливає інтелектуальний капітал, вони перетворюються на майновий потенціал [1].

Оцінка майнового потенціалу підприємства цікава як для зовнішніх, так і для внутрішніх користувачів інформації. Внутрішні користувачі (власники, керівник, фінансовий директор, працівники підприємства) зацікавлені, якою мірою підприємство є фінансово сталим для продовження своєї діяльності у майбутньому. Серед зовнішніх користувачів слід виокремити потенційних інвесторів, для яких важливо розуміти, наскільки підприємство спроможне «вижити» у несприятливих умовах невизначеності та ризику.

Оцінюючи майновий потенціал за інформацією Балансу (Звіту про фінансовий стан) важливо усвідомлювати, що він є системою взаємозалежних елементів і як частина ресурсної складової потенціалу поєднується із кадровим, інформаційним та підприємницьким потенціалом для забезпечення виробничо-господарської діяльності [6].

Майновий потенціал є динамічною характеристикою діяльності підприємства. Це означає, що оцінку майнового потенціалу доцільно здійснювати на дату дії умов внутрішнього і зовнішнього середовища. Ми підтримуємо авторів, які вважають, що оцінку майнового потенціалу не можна сформувати лише арифметичним додаванням окремих елементів.

Практика свідчить, що у процесі формування і реалізації майнового потенціалу діє закон синергії. При цьому, сприятливі умови примножують її позитивний ефект, умови невизначеності і ризику – нашаровують негативний вплив існуючих чинників.

Елементи майнового потенціалу потребують оптимальної структури, що має індивідуальний для підприємства характер. Наприклад, рекомендоване значення коефіцієнту автономності перевищує 0,5 і характеризує достатність частки власного капіталу у джерелах формування активів. Для ПОКВПТГ «Полтава-теплоенерго» він становить у 2015 році – 0,7. Проте бажане для підприємства співвідношення власного капіталу та зобов'язань визначається кількістю власників і структурою власних джерел, сферою діяльності, часткою на ринку, активністю на ринку тощо.

Загальною проблемою оцінки майнового потенціалу за інформацією Балансу (Звіту про фінансовий стан) є суттєва різ-

ниці між обліковою та ринковою (справедливою) вартістю активів (майна). За оцінками експертів, вартість чистих активів, визначена за даними бухгалтерського балансу відрізняється від сумарної вартості акцій (капіталізації): чисті активи перевищують вартість капіталізації в 5–10 разів [5].

Розглянемо проблеми оцінки майнового потенціалу за інформацією ключових статей Балансу (Звіту про фінансовий стан) підприємства. Очевидно, що базою формування майнового потенціалу є наявність і ефективність використання основних засобів. Основні засоби є основою матеріально-технічного забезпечення діяльності суб'єкта господарювання. П(С)БО 7 «Основні засоби» характеризує порядок і умови застосування різних методів оцінки основних засобів. Однак активна дія інфляційних процесів протягом останніх років знецінюють реальну вартість основних засобів. Певні розбіжності у визначенні залишкової вартості основних засобів для цілей фінансової і податкової звітності спонукають підприємства відображати облікову інформацію не скільки для цілей управління, скільки для спрощення процедур перевірки фіскальними органами. Отже, сформована таким чином вартість основних засобів відповідає вимогам чинного законодавства (і з цієї позиції є достовірною), але не є релевантною для управління.

Одним із методів обліку, що наближує вартість основних засобів до ринкової, є переоцінка. Особливо важливим є право підприємства здійснювати переоцінку основних засобів перед складанням річного Балансу (Звіту про фінансовий стан). На відміну від зарубіжного досвіду, вітчизняними нормативами не прописано алгоритм підтвердження справедливої вартості активів підприємством. Тому достовірність визначення справедливої вартості по відношенню до окремих об'єктів основних засобів покладається на зовнішніх експертів. Це зумовлює додаткові витрати підприємства і ставить під сумнів економічну вигоду від переоцінки.

У складі необоротних активів підприємства Денисюк О. Г. досліджено роль фінансових інвестицій у формуванні майнового потенціалу [1]. Фінансові інвестиції привносять очевидну вигоду у наращуванні майнового потенціалу підприємства у формі дивідендів. Однак, у сучасних умовах господарювання на перший план висувається зменшення майнового потенціалу в результаті вилучення джерел інвестицій. Як правило, джерелами

інвестицій є високоліквідні активи (грошові кошти та їх еквіваленти, цінні папери власної емісії). Їх відволікання із обороту послаблює майновий потенціал підприємства у нестабільних економічних умовах.

У складі оборотних активів привертає увагу оцінка запасів. За балансом підприємства 2015 року, на початок звітного періоду запаси складають 11 882 тис. грн, а на кінець звітного періоду – 11 492 тис. грн. П(С)БО 9 «Запаси» містить альтернативні підходи до оцінки запасів як при надходженні, так і вибутті. Показовим є те, що один і той самий метод при різних системах обліку забезпечує отримання різних даних щодо вартісної оцінки запасів. Як правило, вибір методу списання запасів зумовлюється внутрішніми потребами управління, способами одержання і вибуття (списання, реалізації) запасів. ПОКВПТГ «Полтаватоплоенерго» здійснює оцінку вибуття запасів методом середньозваженої собівартості. Отже, в умовах зміни облікових оцінок, високих темпів реальної інфляції унеможливується дотримання принципу порівняності показників Балансу (Звіту про фінансовий стан) [7].

Крім того, розмір залишків запасів, їх динаміка у співставленні із виручкою від реалізації, прибутком, сукупною вартістю активів, власного оборотного капіталу визначають ефективність використання запасів [3].

Вартість списання запасів формують відповідні статті витрат діяльності, а отже, впливають на фінансові результати основної діяльності підприємства. Проблема порівняння інформації про стан запасів як важливої складової оборотного капіталу поглиблюється в умовах оцінювання майнового потенціалу різних суб'єктів господарювання для прийняття рішення потенційним інвестором.

Суттєвий вплив на формування фінансових результатів створює вибір системи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції [2]. Альтернативність варіантів управлінського обліку є пріоритетною для цілей внутрішнього управління. Тоді як формування фінансових результатів у масштабі підприємства і відображення його у складі нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) дещо погіршує релевантність інформації для зовнішніх користувачів у процесі вибору об'єкта інвестування за інших рівних умов.

Дебіторська заборгованість має безпосередній вплив на оцінку майнового потенціалу підприємства. Дебіторська заборгова-

ність є складовою активів підприємства, що бере активну участь в обороті. Наявність дебіторської заборгованості сприяє нарощуванню вартості майна підприємства і є середньоліквідним активом. Але утворення дебіторської заборгованості характеризує відволікання ресурсів із господарського обороту підприємства. Чим довший термін повернення дебіторської заборгованості, тим триваліше власний майновий потенціал підприємства працює на користь підприємства-дебітора [1].

Кожне підприємство самостійно визначає метод або методи, які воно буде використовувати при веденні поточного обліку, що впливатиме на зміст статей звітності.

**Висновки.** Чинною практикою управління напрацьовано різноманітні підходи до оцінки майнового потенціалу підприємства. При цьому основним джерелом інформації є Баланс (Звіт про фінансовий стан). Оцінка майнового потенціалу дає можливість обґрунтувати минулий, теперішній та майбутній стан майнових об'єктів. Встановлено, що в умовах економічних перетворень і нестабільності ринку методика оцінки об'єктів майнового потенціалу, що відображаються у Балансі (Звіті про фінансовий стан), не завжди відповідають управлінським запитам. Обґрунтування напрямів подолання інформаційного дисонансу є предметом подальших наукових досліджень.

#### *Список використаних джерел*

1. Денисюк О. Г. Оцінка об'єктів майнового потенціалу при здійсненні діагностики підприємств / О. Г. Денисюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 3 (57). – С. 233–237.
2. Карпенко О. В. Управлінський облік : навч. посіб. / О. В. Карпенко, Д. В. Карпенко. – Київ : Центр учбової літератури, 2012. – 296 с.
3. Карпенко О. В. Контроль потери экономической выгоды : задачи бухгалтеров-аналитиков / О. В. Карпенко, Д. В. Карпенко // ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ – СЪВРЕМЕННИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ПОДХОДИ ЗА РЕШЕНИЯ. Коллективная монография. Болгария, София, „The world economy and economy of bulgaria – contemporary challenges and solution approaches”. София, 2015. – С. 379–386.
4. Кіндрацька Г. І. Стан і тенденції розвитку великих, середніх та малих підприємств реального сектору економіки України:

порівняльний аналіз динаміки / Г. І. Кіндрацька, Ю. І. Кулиняк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Проблеми економіки та управління: збірник наукових праць. – 2015. – № 815. – С. 51–62.

5. Лейфер Л. Особливості оцінки вартості акцій за допомогою майнового підходу [Електронний ресурс] / Л. Лейфер // Україна фінансова: інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку. – Режим доступу: [http://www.ufin.com.ua/analit\\_mat/sdu/061.htm](http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/061.htm). – Назва з екрана.
6. Фаріон С. Я. Місце майнового потенціалу у структурі сукупного потенціалу підприємства / С. Я. Фаріон // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 4. – С. 150–154.
7. Хоменко Н. В. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності : монографія / Н. В. Хоменко, О. В. Карпенко, Ю. А. Верига. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 153 с.

УДК 657.432

## **ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ**

**Є. В. Горбач**, *магістрант спеціальності «Облік і аудит»*  
**С. М. Деньга**, *к. е. н, доцент – науковий керівник*

У статті застосовано трансдисциплінарний підхід до визначення дебіторської заборгованості, що сприяє удосконаленню даного терміна на сучасному етапі розвитку суспільства та його соціально-економічної сфери.

**Ключові слова:** дебіторська заборгованість, борг, фінансовий актив, майнові вимоги, розрахунки.

**Вступ.** У сучасних умовах в процесі діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг. У зв'язку з цим у нього виникає дебіторська заборгованість. Сучасний фінансовий стан підприємств України характеризується значною питомою вагою дебіторської заборгованості в структурі їх активів, що спричинює уповільнення платіжного обороту. За даними Державної служби статистики станом на 31 грудня 2014 року дебіторська заборгованість

підприємств України складала 1 962 772,1 млн грн, що становить майже 60 % від загального обсягу оборотних активів підприємств України.

Велика частка дебіторської заборгованості у загальній структурі активів знижує ліквідність, фінансову стійкість та підвищує ризик фінансових збитків. За таких умов особливого значення набуває питання ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств з метою підвищення їх платоспроможності та повернення фінансових ресурсів підприємства.

Від початку формування ринкових відносин і донині існує чимало актуальних невирішених питань, пов'язаних з управлінням дебіторською заборгованістю. Це, відповідно, обумовлює постійне вивчення та деталізацію інформації щодо дебіторської заборгованості, а також визначення шляхів вдосконалення інформаційного забезпечення управління нею. Однією з проблем дослідження управління дебіторською заборгованістю є удосконалення визначення терміна «дебіторська заборгованість».

Сутність дебіторської заборгованості досліджена у працях вітчизняних науковців: І. Бланка, М. Коробова, В. Пономаренко, А. Поддєрьогіна, І. Яремка, Л. Коваленко, Г. Партин та інших. Проблемам визначення дебіторської заборгованості у бухгалтерського обліку присвячена низка праць вітчизняних й іноземних учених: Ф. Ф. Бутинця, М. Білика, С. Ф. Голова, Р. Грачової, З. В. Гуцайлюка, А. Г. Загороднього, О. Д. Заруби, В. В. Ковальова, В. Костюченко, Н. М. Малюги, М. С. Пушкаря, Г. В. Савицької, В. В. Сопка, А. Твердомеда, С. Хенка, К. Хувєра, Р. Л. Хом'яка, М. Г. Чумаченка, А. Шаповалової та ін.

**Постановка проблеми.** Підходи до визначення терміна «дебіторська заборгованість» значно різняться. Зокрема, слід виділити визначення дебіторської заборгованості у бухгалтерському обліку та фінансах, фінансовому менеджменті та господарському праві. Таке розмаїття термінології не сприяє порозумінню між науковцями, які працюють у різних науках, а також ускладнює роботу персоналу підприємств, що змушений працювати зі штучно створеними проблемами в ринкових реаліях.

Так як розвиток науки та наукової термінології зокрема відбувається шляхом чередування аналізу та синтезу, буде доцільно застосувати трансдисциплінарний підхід до визначення дебіторської заборгованості зокрема, що буде сприяти удосконаленню даного терміна на сучасному етапі розвитку суспільства та його соціально-економічної сфери.

**Виклад основного матеріалу.** Визначення дебіторської заборгованості міститься у вітчизняних П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» як суми заборгованості дебіторів підприємству на певну дату та П(С)БО13 «Фінансові інструменти» як контракту, що надає право отримати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства.

Поняття дебіторської заборгованості містять також МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття», МСБО 1 «Подання фінансових звітів» та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Там дебіторська заборгованість визначається як непохідні фінансові активи з фіксованими платежами або платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку, за винятком тих: що їх суб'єкт господарювання має намір продати негайно або найближчим часом, що їх слід класифікувати як утримувані для продажу, а також тих, що їх суб'єкт господарювання визначає за справедливою вартістю з відображенням переоцінки як прибутку або збитку, що їх суб'єкт господарювання після первісного визнання визначає як доступні для продажу, або щодо яких утримувач може не відшкодувати значну частину або всю суму початкової інвестиції, з інших причин, ніж зменшення кредиту, які слід класифікувати, як доступні для продажу.

У бухгалтерському обліку та фінансах дебіторська заборгованість визначається також як:

1) обсяг продажу, рахунки до отримання, сума боргів, які винні підприємству дебітори та які виникли у результаті господарських взаємовідносин з ними [1, 2];

2) неоплачені юридичними та фізичними особами товари (роботи, послуги) та/або вилучені кошти з кругообігу підприємства, що мають документальне підтвердження, яке надає право на отримання боргу у вигляді грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [3];

3) фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства [4];

4) матеріальні ресурси, що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з кругообігу грошових коштів [5].

У фінансових й економічних словниках та фінансовому менеджменті дебіторська заборгованість визначається як:

1) сума фінансових зобов'язань чи грошового боргу, які підлягають погашенню [6];



2) сума невиконаного зобов'язання, несплаченого боргу [7];  
3) кількісний результат реалізації кредитної політики підприємства [8];

4) грошове вираження результату вимушеної або заздалегідь запланованої господарсько-економічної операції кредитного характеру з контрагентами, яка була у минулому та борг за неї може бути достовірно визначений, узгоджений з контрагентом та сплачений підприємству у майбутньому, а в поточний момент відображений в балансі підприємства як актив [9];

5) складова оборотного капіталу, яка є комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг [10];

6) безвідсоткова позика контрагентам [11];

7) сума боргів, що призначається підприємству, фірмі, компанії зі сторони інших підприємств, фірм, компаній, а також громадян, які є боржниками даного підприємства, дебіторами [12];

8) кошти, вилучені у підприємства, або на певний термін знаходяться в інших осіб, форма відстрочки платежу – відкритий кредит, угода, яка передбачає виконання послуг замовником або реалізації продукції покупцю з відстрочкою оплати за них [13].

У юридичних науках для визначення дебіторської заборгованості використовується юридичний термін «майнові вимоги». Зокрема, дебіторська заборгованість – це включені до складу майна підприємства його майнові вимоги до інших осіб, що є його боржниками в правовідносинах, які виникають за різних обставин.

Однією із причин заборгованості є виникнення боргу. Борг – це зобов'язання, а також грошові кошти або інші активи, які кредитор передає позичальнику (дебітору) з умовою їх повернення в майбутньому і виплати винагороди. Борги юридичної особи в першу чергу виникають внаслідок отримання банківських та інших позик, тобто вони виникають внаслідок добровільного прийняття зобов'язань. Проте, є заборгованості, які, наприклад, стосуються зобов'язань перед фінансовими органами з платежів до бюджету, тобто виникають внаслідок обов'язку за законодавством чи організаційними регламентами.

Термін «заборгованість» має двосторонню природу (дебіторська і кредиторська) і виникає із розрахунків як мінімум між двома суб'єктами, тому доцільно досліджувати її обидві сторони одночасно.

**Висновки.** Узагальнивши різні підходи до визначення дебіторської заборгованості, можна виділити її основні ознаки, зокрема: 1) дебіторська заборгованість – це контракт, який надає право майнових вимог; 2) це фінансовий актив, ресурси, вилучені з обігу кошти; 3) елемент оборотного капіталу; 4) безвідсоткова позика, відстрочка; 5) причиною її є борг, який виникає внаслідок прийняття зобов'язання чи обов'язку за законодавством.

Майнові вимоги слід визнавати фінансовим активом, ресурсом, вилученими коштами, елементом оборотного капіталу, тому недоцільно вживати дані трактовки при визначенні терміна «дебіторська заборгованість», а назвати дебіторську заборгованість більш влучним і конкретним словосполученням «майнові вимоги». Так як передумовою дебіторської заборгованості є розрахунки, система правовідносин, то доцільно у визначенні наголосити саме на цей аспект даного поняття.

Таким чином, дебіторська заборгованість – це майнові вимоги, які підлягають отриманню з настанням терміну платежу внаслідок прийняття в минулому права чи зобов'язання за договором або внаслідок виникнення обов'язку згідно із правовими актами.

#### *Список використаних джерел*

1. Стоун Д. Бухгалтерський облік та фінансовий аналіз / Стоун Д., Хітчінг. – Москва : Сирин. – 2008. – 302 с.
2. Боді З. Фінанси : навч. посіб. / З. Боді, Р. Мертон. – Москва : Вільямс. – 2000. – 592 с.
3. Дубровська Є. В. Дослідження сутності поняття «дебіторська заборгованість» / Є. В. Дубровська // Вісник Сумського державного університету. – Суми : СумДУ, – 2009. – № 2. – С. 202–205.
4. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами : практ. посіб. / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – Київ : Лібра. – 2004. – 808 с.
5. Сурніна К. С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств: автореф. дис. / К. С. Сурніна. – Луганськ. – 2002. – 19 с.
6. Загородній А. Г. Фінансовий словник / Вознюк Г. Л., Загородній А. Г., Смовженко Т. С. – Київ : Знання, 2007. – 1072 с.
7. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник / Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устиненко О. А. – Львів : Світ. – 2005. – 568 с.

8. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент / І. А. Бланк. – Київ : Ника-Центр, 2004. – 656 с.
9. Белозерцев В. Щодо товарного кредиту та дебіторської заборгованості на підприємстві / В. Белозерцев // Економіст. – 2009. – № 11. – С. 23–28.
10. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Г. Г. Кірейцев. – Київ : ЦУЛ. – 2002. – 469 с.
11. Момот Т. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / Т. Момот // Бізнес інформ. – 2003. – № 11–12. – С. 97–99.
12. Райзберг Б. А. Сучасний економічний словник / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. – Москва : ИНФРА-М. – 2008. – 512 с.
13. Крайник О. П. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / О. П. Крайник, З. В. Клепікова. – К.-Львів : ІНТЕЛЕКТ, Дакор. – 2001. – 260 с.

УДК 657.471:005.52:658.87

### **АНАЛІЗ ВИТРАТ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ ТА НАПРЯМИ ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ**

**Р. Є. Желізянк**, *магістр спеціальності «Облік і аудит»*  
**Ю. А. Верига**, *к. е. н., професор – науковий керівник*

У статті досліджено проблеми аналізу витрат торговельних підприємств споживчої кооперації та напрями їх оптимізації.

**Ключові слова:** аналіз, витрати, ефективність, роздрібна торгівля, оптимізація, товарооборот, товаропросування.

**Вступ.** У комплексі заходів, пов'язаних із раціональним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів у торговельній галузі, визначальне місце належить контролю та аналізу витрат.

В умовах, коли підприємства одержали самостійність в управлінні і господарюванні, право розпоряджатися ресурсами і результатами праці, вони несуть повну економічну відповідальність за свої рішення і дії. Їх благополуччя і комерційний успіх цілком залежать від ступеня ефективності їх діяльності [3, с. 341].

Щоб досягти високих результатів, потрібна чітко збудована, обґрунтована і ефективна організація управління витратами [4, с. 280].

Аналіз витрат підприємства є невід'ємною частиною управління, адже неможливо ефективно управляти витратами без здійснення належного контролю за явищами і процесами, рухом матеріальних цінностей і грошових коштів, раціональним їх використанням. Тому можна зазначити, що аналіз витрат торговельних підприємств спрямований, насамперед, на вироблення й прийняття оптимальних управлінських рішень та підвищення ефективності господарювання.

На сьогодні, виникає проблема не стільки у визначенні суми витрат, їх розподілу за об'єктами та забезпечення оптимізації, скільки в управлінні ними в умовах конкуренції та визнання доцільності і досягнення необхідної їх прибутковості [2, с. 393].

Рівень, структура і динаміка витрат тісно пов'язані з усіма аспектами господарської діяльності торговельного підприємства. Витрати є одним з основних якісних показників торговельної діяльності, який дозволяє оцінити ефективність розвитку товарообороту. Від рівня витрат безпосередньо залежить прибуток і рентабельність роботи підприємств торгівлі.

Важливу роль в управлінні витратами відіграє економічний аналіз. Перед аналізом витрат стоять такі завдання:

- оцінити динаміку рівня витрат з метою виявлення закономірностей і тенденцій їх зміни;
- перевірити виконання плану витрат як загалом, так і за статтями;
- дати кількісну оцінку впливу основних факторів на зміну витрат;
- здійснювати пошук резервів економії та шляхів оптимізації витрат;
- розробляти заходи, спрямовані на забезпечення економічного і ефективного витрачання коштів, на недопущення безгосподарності і надмірних витрат [1, с. 157–158].

Питання аналізу витрат торговельних підприємств завжди викликало підвищений інтерес не тільки у керівників підприємств, аудиторів та працівників економічних відділів, але й науковців, таких як: Гринів Б. В., Мних Є. В., Нестеренко О. О., Подольська В. О. та інші.

У процесі вирішення поставлених завдань було опрацьовано нормативно-правову базу. У процесі розробки теми проводилися власні аналітичні розрахунки на основі дослідження первинної документації, реєстрів бухгалтерського обліку та фінансової

звітності; опрацьовані та використовувались наукові праці вчених-економістів, матеріали конференцій, інструктивні та методичні матеріали; матеріали статистичної та фінансової звітності Карлівської райспоживспілки за 2013–2015 роки.

**Постановка проблеми.** Метою статті є аналіз витрат підприємств роздрібної торгівлі споживчої кооперації, розробка пропозицій щодо його удосконалення, а також напрями оптимізації витрат.

Для об'єктивної оцінки впливу операційних витрат торгівлі необхідно визначити вплив факторів на їх величину. Фактори впливу з певною умовністю можна поділити на залежні та незалежні від діяльності торговельного підприємства.

До незалежних факторів відносять зміну роздрібних цін на товари, тарифи і ставки за послуги, цін на матеріали і паливо, тощо.

Залежні фактори включають зміну роздрібного товарообороту, його обсягу, складу і структури, часу оборотності товарів; підвищення або зниження продуктивності праці торговельних працівників; впровадження прогресивних методів торгівлі; раціоналізація шляхів і форм товаропросування; вдосконалення економічної роботи та ін.

Таке групування факторів дозволяє визначити дійсний розмір економії або перевитрат, визначити позитивні та негативні моменти в діяльності торговельних підприємств, шляхи і можливості оптимізації витрат.

Оцінка динаміки та структури витрат наведено в таблиці 1.

**Таблиця 1 – Динаміка товарообороту та склад витрат підприємств торгівлі Карлівської райспоживспілки за 2013–2015 рр.**

(сума – тис. грн, рівень – %)

Показники	2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	сума	рівень	сума	рівень	сума	рівень
Товарооборот	15 018	х	14 240	х	15 360	х
Витрати до товарообороту	3 412	22,72	3 322	23,40	3 739	24,34
у тому числі:						
Адміністративні витрати	778	5,18	813	5,71	947	6,16
Витрати на збут, з них:	2 634	17,54	2 519	17,69	2 792	18,18

Показники	2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	сума	рівень	сума	рівень	сума	рівень
Заробітна плата	1 779	11,85	1 640	11,52	1 858	12,10
Відрахування ЄСВ	652	4,34	602	4,23	682	4,44
Амортизація	145	0,97	161	1,13	181	1,18
Утримання приміщень	636	4,23	716	5,02	785	5,11
Податки і збори	102	0,68	111	0,78	129	0,84
Інші витрати	98	0,65	102	0,72	104	0,67

Порівняння розрахованих показників динаміки товарообороту та структури витрат свідчать, що в 2014 році загальна сума товарообороту у порівнянні з 2013 роком зменшилась на 778 тис. грн, або 5,18 %. Це відбулося у зв'язку із закриття дев'яти збиткових магазинів з місячним товарооборотом до 10 тис. грн і передачею їх в операційну оренду. Це сприяло зниженню рівня витрат на збут в 2014 році на 0,15 пунктів, зокрема рівня витрат на заробітну плату на 0,33 пункти, та рівня нарахувань на заробітну плату на 0,11 пунктів до товарообороту.

Загальна сума товарообороту за 2015 рік у порівнянні з 2014 роком зросла на 1 120 тис. грн, або на 7,86 %. Зросла і загальна сума витрат на 407 тис. грн в абсолютній сумі, а їх рівень зріс на 0,94 пункти, в тому числі рівень адміністративних витрат зріс на 0,45 пунктів, а рівень витрат на збут зріс на 0,64 пункти.

Аналіз структури витрат, показав, що зростання товарообороту в 2015 році сприяло збільшенню рівня витрат на заробітну плату працівників прилавку на 0,58 пунктів.

Зростання витрат на амортизацію відбулося у зв'язку із придбанням та введенням в експлуатацію основних засобів, а саме, холодильного обладнання, комп'ютера та кондиціонерів.

Ріст цін на енергоносії сприяв збільшенню рівня витрат на утримання приміщень на 0,09 пунктів.

У зв'язку з проведенням податкової реформи в 2015 році та введенням податку на нерухоме майно, а також запровадження індексації нормативної грошової оцінки землі з коефіцієнтом 1,249 – спостерігається збільшення витрат з податків і зборів на 0,06 пунктів.

Динаміка витрат за їх сумою та питомою вагою відображена в таблиці 2.

**Таблиця 2 – Динаміка витрат за питомою вагою підприємств торгівлі Карлівської райспоживспілки у 2014–2015 рр.**

(сума – тис. грн, питома вага – %)

Показники	2014 р.		2015 р.		Відхилення	
	сума	питома вага	сума	питома вага	сума	питома вага
Адміністративні витрати	813	6,1	947	6,6	134	0,5
Витрати на збут	2 519	18,9	2 792	19,4	273	0,5
Інші операційні витрати	537	4,0	533	3,9	16	–0,1
Інші витрати	7	–	4	–	3	–
Разом витрат	13 350	100,0	14 366	100,0	1 016	–

Дані таблиці 2 свідчать, що найбільшу частку в загальних витратах торговельних підприємств займає собівартість реалізованих товарів, що складає 70,1 %; витрати на збут займають 19,4 %; адміністративні витрати 6,6 %; інші операційні витрати 3,9 %.

Варто зазначити, що суттєвих змін у питомій вазі витрат за 2015 рік у порівнянні з попереднім періодом, не відбулося.

Показники ефективності праці дозволяють оцінити вклад кожного працівника магазину в загальну суму товарообороту, сприяють оптимізації організаційної структури, визначенню розміру заробітних плат, премій, бонусів тощо [3, с. 343].

Дослідження впливу факторів на зміну фонду оплати праці підприємств торгівлі Карлівської райспоживспілки за 2014–2015 рр., сформовано в таблицю 3.

Після проведених розрахунків впливу факторів на зміну витрат з оплати праці видно, що при сукупному впливі факторів, в 2015 році, порівняно з 2014 роком, витрати на оплату праці збільшились на 218 тис. грн, або на 13,29 %, що відбулося за рахунок збільшення обсягів товарообороту на 1 120 тис. грн, або на 7,86 %. Збільшення товарообороту та зменшення чисельності працюючих, сприяло зростанню продуктивності праці на 18 тис. грн, або 10,34 %, проте середньорічна заробітна плата зросла на

15,0 %, що випереджає ріст продуктивності праці майже на 5 %, а це є негативним показником в діяльності райспоживспілки.

**Таблиця 3 – Розрахунок впливу факторів на зміну витрат на оплату праці Карлівської райспоживспілки за 2014–2015 рр.**

Показники	2014 р.	2015 р.	Відхилення	Темп зміни, %
Роздрібний товарооборот, тис. грн	14 240	15 360	1 120	107,86
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	82	80	–2	97,56
Продуктивність праці тис. грн	174	192	18	110,34
Середньорічна заробітна плата, тис. грн	20	23	3	115,0
Витрати на оплату праці, тис. грн	1 640	1 858	218	113,29

**Висновки.** Проведені розрахунки та дослідження дають змогу дійти висновку, що пошук шляхів оптимізації витрат торговельних підприємств в сучасних умовах слід розглядати, як фактор підвищення прибутковості й ефективності роботи підприємства, забезпечення його стабільності в ринковому середовищі, розширення можливостей, відповідно до змін кон'юнктури ринку.

Проаналізувавши показники фінансово-господарської діяльності Карлівської райспоживспілки за 2013–2015 рр., спостерігаємо певні успіхи в покращенні обслуговування населення, збільшення обсягів діяльності підприємств та організацій райспоживспілки.

Проте, негативним фактором в торговельній діяльності райспоживспілки є допущені диспропорції між ростом продуктивності праці і заробітної плати, а отже правлінню райспоживспілки необхідно більше уваги приділяти покращенню обслуговування населення, розширенню асортименту за рахунок товарів фреш-групи. Необхідно запроваджувати інші види діяльності, такі як: впровадження вендингової мережі з реалізації кави та холодних напоїв; створення міні-пекарень на торгових площах, які не використовуються підприємством. В літній період вважаємо, що підприємству необхідно придбати фрізер і продавати морозиво.



Запропоновані заходи будуть сприяти покращенню обслуговування населення, зростанню обсягів товарообороту і підвищення ефективності діяльності.

### **Список використаних джерел**

1. Гринів Б. В. Економічний аналіз торговельної діяльності : навч. посіб. / Б. В. Гринів. – Київ : Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.
2. Мних Є. В. Фінансовий аналіз : підручник / Є. В. Мних. – Київ : Центр навчальної літератури, 2013. – 412 с.
3. Нестеренко О. О. Показники ефективності діяльності підприємств роздрібної торгівлі / О. О. Нестеренко // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми розвитку обліку, контролю та аналізу в умовах глобальних економічних змін» 7–8 жовт. 2010 р. – Полтава : ТОВ «АСМІ», 2010. – 500 с. – С. 341–344.
4. Подольська В. О. Оцінка ефективності використання товарних запасів з урахуванням сучасних вимог управління / В. О. Подольська, О. В. Яріш // Монографія : Проблеми і перспективи розвитку бухгалтерського обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки. – Полтава : ПУЕТ, 2014 – 333 с. – С. 280–302.

УДК 657.1.011

## **КЛАСИФІКАЦІЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ОСНОВА ВИБОРУ ЗАСОБІВ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКОВИХ ЗАДАЧ**

**О. В. Зубицька, магістр спеціальності «Облік і аудит»**

**Т. В. Попенко, магістр спеціальності «Облік і аудит»**

**М. О. Любимов, к. е. н., доцент – науковий керівник**

У статті досліджено проблеми класифікації комп'ютерних інформаційних систем бухгалтерського обліку як основи вибору засобів автоматизації облікових задач.

**Ключові слова:** інформаційна система бухгалтерського обліку, комп'ютерна інформаційна система бухгалтерського обліку, автоматизація облікових процедур.

**Вступ.** Через нові умови господарювання значно змінюється роль бухгалтерського обліку, тому істотному коригуванню підлягають технічні аспекти його організації. Сьогодні в Україні

спостерігаються тенденції стрімкого застосування інформаційних технологій у всіх сферах суспільно-економічного середовища. Особливо швидко розвиваються інформаційні технології бухгалтерського обліку, аналізу й аудиту.

Процес автоматизації один із не багатьох процесів у суспільстві, у якого практично немає противників. Відкритим залишається питання вибору засобів автоматизації, супроводу автоматизованих інформаційних систем і оцінки ефективності їх функціонування.

Вивченням теоретичних і методологічних аспектів розвитку автоматизованих інформаційних систем на підприємствах займалися такі вчені, як М. Т. Барановський, М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, С. В. Івахненко, Г. Г. Кірейцев, Ю. А. Кузьмінський, Ю. І. Осадчий, М. Г. Чумаченко, Шквір В. Д.

**Постановка проблеми.** Метою статті є розкриття проблемних аспектів вибору засобів автоматизації облікових задач.

**Виклад основного матеріалу.** Можливості автоматизації облікових процедур різноманітні, їх вибір залежить від безлічі чинників, зокрема розміру підприємства, складності його структури, галузевої приналежності, наявних на підприємстві програмних продуктів, фінансових можливостей.

Від правильного вибору засобів автоматизації облікових задач в значній мірі залежить ефективність їх функціонування.

Першим кроком для порівняння можливостей існуючих програмних продуктів є їх класифікація. Тільки після розподілу програмного забезпечення за певними критеріями на групи можна формулювати вимоги до програм і порівнювати їхні функціональні можливості.

С. Власюк виділяє такі підходи до класифікації програмних продуктів, призначених для автоматизації облікових процедур [1, с. 43].

1. Програми, призначені і створені для роботи в різних операційних середовищах.

2. За ступенем автоматизації програми можна розподілити за такими основними категоріями: вузькоспеціалізовані програми, спеціалізовані, універсальні (комплексні системи).

3. Програми, призначені та створені для роботи в різних галузях: бюджетні організації, промисловість, будівництво, сільське господарство.

4. Розмір організації, специфіка бухгалтерського обліку на тому або іншому підприємстві також накладають свій відбиток

на створенні АРМ. У цьому відношенні всі бухгалтерські програми можуть бути розділені на такі категорії: для малих, середніх і великих підприємств.

5. Наявність макромови і ступінь її розвитку в цілях адаптації програмного продукту до умов функціонування виробництва і законодавчої бази, що змінюються.

6. Наявність сервісних можливостей адаптації програми до законодавства, що змінюється, до структури виробництва і таке інше відсутні або недостатньо розвинені засоби, за допомогою яких сам користувач зможе вносити зміни, здійснювати настройку, не змінюючи при цьому програми.

Таке групування, звичайно, не в повній мірі дає можливість усвідомити особливості різних програмних продуктів. Трохи інший, більш глибокий підхід до класифікації програмних продуктів, призначених для автоматизації облікових процедур пропонує С. Івахненко: [3, с. 57]:

- за способом створення: написане штатним програмістом підприємства, створене (адаптоване) на замовлення, універсальне (коробкове);

- за об'єктами обліку: домашня бухгалтерія і приватні підприємці, малі підприємства, середні підприємства, великі підприємства, багатогалузеві корпорації;

- за способом реалізації у програмах обліково-реєстраційних функцій: програми, у яких перевага надається безпосередньому введенню операцій / записів та програми, у яких перевага надається введенню операцій за шаблонами (документами);

- за комплексністю виконуваних функцій: інтегровані програми зведеного обліку, окремі АРМ, комплекси пов'язаних АРМ;

- за призначенням: програми для ведення бухгалтерського обліку, фінансово-аналітичні системи, програми для автоматизації управлінської діяльності, що містять модуль бухгалтерського обліку, програми для формування звітності, правові бази даних.

Пропоновані на ринку програмні засоби можна розділити за виконуваними функціями на три великі групи:

- програми, що реалізують функції фінансового (синтетичного) обліку та формування фінансової звітності. До них відносять такі пакети прикладних програм, як «Фінанси без проблем» (фірма «Хакерт-дизайн» м. Маріуполь); «Міні-бухгалтерія» (фірма «ІС» м. Москва); «Бухгалтерія малого підприємства» (фірма «Фори» м. Москва);

– програми, які комплексно реалізують функції фінансового й управлінського обліку на малому підприємстві. Такі програми дозволяють виконувати більше функцій і створювати повністю автоматизовану бухгалтерію. До цієї групи належать: «Електронна бухгалтерія» (фірма «ІНФІН» м. Москва); «ФІНЕКО» (АТ «АВЕР» м. Москва); «Комплексна планово-економічна і бухгалтерська система» (фірма «Ком-Тех+» м. Москва); «Бухгалтерія без проблем» (фірма АСВП м. Москва).

– програми, які реалізують функції окремих ділянок обліку, переважно управлінського (облік основних засобів, облік оплати праці, облік матеріальних цінностей тощо), для середніх і великих підприємств. Перші дві групи програм призначено для малих підприємств, які характеризуються невеликими об'ємами робіт з ведення бухгалтерського обліку. На цих підприємствах основний обсяг робіт припадає на ведення рахунків бухгалтерського обліку та формування звітності, тобто ведення фінансового обліку, а на управлінський облік витрачається менше часу.

Таким чином, результати аналізу праць вітчизняних науковців і стану сучасного ринку бухгалтерських програм свідчать про наявність на сьогодні бухгалтерських систем таких типів [2, 4, 5]:

Міні-бухгалтерія. До цього класу належать програми, які використовують один або кілька працівників у бухгалтеріях невеликих підприємств. Такі програми не мають чіткої спеціалізації за ділянками обліку. Вони реалізують функції ведення синтетичного та сумового аналітичного обліку, дозволяють вводити господарські операції та обробляти їх (сортувати, здійснювати пошук необхідної інформації тощо), формувати невеликий набір первинних документів і звітних форм.

Універсальні бухгалтерські системи (міді-бухгалтерія, інтегровані облікові системи). До цього класу належать програмні продукти, орієнтовані на бухгалтерії малих і середніх підприємств, які в спрощеному варіанті забезпечують ведення всіх ділянок обліку. Такі системи поєднують облікові функції, в тому числі й функції кількісного обліку в межах однієї програми і, як правило, розраховані для роботи на одному комп'ютері. Винятком є розрахунок заробітної плати, який виконується окремо. Деякі програми цього класу призначені для роботи на кількох комп'ютерах у локальній мережі.

Локальні автоматизовані робочі місця (АРМ). Такі програми призначені для виконання окремих облікових завдань (обліку праці і заробітної плати, основних засобів, товарно-матеріальних цінностей тощо), вони охоплюють окремі ділянки бухгалтерії і, як правило, не пов'язані між собою. АРМ мають високий рівень спеціалізації, тому за їх допомогою можна ефективно комп'ютеризувати окремі частини бухгалтерії без виходу на зведену звітність.

Комплекси пов'язаних АРМ – програмні продукти, орієнтовані на використання в бухгалтеріях, кількість працівників яких становить більше восьми осіб, функції між ними чітко розподілені, які складаються із набору АРМ, кожне з яких реалізує функції окремих ділянок обліку. Кожна така програма розрахована на специфіку облікових робіт і орієнтована на персонал з невисокою бухгалтерською і комп'ютерною кваліфікацією. Як правило, комплекси АРМ підтримують розгорнутий аналітичний облік, мають глибоку спеціалізацію і встановлені на окремих комп'ютерах. Комплекс містить засоби об'єднання даних з різних АРМ, які необхідні для отримання синтетичних вихідних звітних форм. Поєднання даних здійснюється за допомогою спеціалізованого центрального модуля – Головної книги. При об'єднанні даних обмін інформацією може здійснюватись як за допомогою дискет, так і в локальній мережі. Кожне автоматизоване робоче місце повноцінно реалізує функції конкретної ділянки обліку, має розвинуту систему налагодження на чинне законодавство.

Управлінські системи. До цього класу належать функціонально повні системи організаційного управління з елементами бухгалтерського обліку, планування, діловодства, а також модулями прийняття рішень і деякими іншими. Бухгалтерська складова програми в даному випадку не є головною. Більш важливим є взаємозв'язок усіх складових системи, можливість ефективного управління підприємством, допомога у вирішенні головного завдання бізнесу – отримання прибутку.

Фінансово-аналітичні системи – клас програм фінансового аналізу на основі бухгалтерських даних, за допомогою яких комп'ютеризують задачі зовнішнього і внутрішнього аудиту.

Вибір конкретного програмного продукту здійснюють із урахуванням вимог, які формують три групи користувачів: безпосередні користувачі комп'ютерної системи бухгалтерського

обліку; спеціалісти з інформаційних систем – програмісти й техніки; керівництво підприємства – управлінці.

За характером вимог до програмних продуктів можна розділити функціональні, технічні, комерційні та ергономічні. Крім того, у процесі вибору програмного продукту автоматизації бухгалтерського обліку враховується розмір підприємства й обсяг здійснюваних операцій.

**Висновки.** Отже, вирішуючи питання щодо автоматизації облікових процедур, необхідно керуватися принципом «витрати – вигоди». Між іншим, наразі не існує універсального математичного підходу до оцінки економічної ефективності проектів впровадження інформаційних систем. Основна проблема оцінки ускладнюється тим, що інформаційна система не здатна безпосередньо вплинути на фінансово-економічні показники, а може лише вчасно надавати потрібну інформацію керівникам і таким чином забезпечувати високу якість управлінських рішень. Тож, розуміння необхідності правильного вибору засобів автоматизації із широко представленої їх сукупності значно підвищує шанси підприємства на ефективне впровадження засобів автоматизації облікових процедур.

#### *Список використаних джерел*

1. Власюк С. Огляд класифікаційних ознак програмних продуктів автоматизації бухгалтерського обліку / Власюк С. // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 6. – С. 43–45.
2. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку : наукове видання / Івахненко С. В. – Житомир, 2009. – 241 с.
3. Івахненко С. Класифікація програмного забезпечення обліку і контролю / С. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 7. – С. 55–65.
4. Кондратова И. Г. Основы управленческого учета : учеб. пособие / И. Г. Кондратова. – Москва : Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
5. Олійник А. В. Інформаційні системи і технології у фінансових установах : навч. посіб. / А. В. Олійник, В. М. Шацька. – Львів : Новий Світ, 2006. – 436 с.

## SWOT-АНАЛІЗ АВТОМАТИЗАЦІЇ ЗВІТНОСТІ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК

**В. Р. Калашніков**, магістр, спеціальність «Облік і аудит»

**Г. О. Соболев**, к. е. н., доцент – науковий керівник

**Анотація:** Автором критично охарактеризовано зміст автоматизації звітності з податку на прибуток на базі найбільш поширених обліково-інформаційних систем. Проведено SWOT-аналіз автоматизації звітності з податку на прибуток. Доведено, що слабкі сторони автоматизації звітності податку на прибуток повністю руйнують його потенційні можливості і активізують потенційні загрози. Подано пропозиції щодо шляхів нейтралізації потенційних загроз автоматизації звітності податку на прибуток.

**Ключові слова:** автоматизація, податок на прибуток, SWOT-аналіз, потенційні можливості, потенційні загрози.

**Вступ.** Автоматизація формування і подання звітності з податку на прибуток в Україні є надзвичайно актуальною. Це пояснюється, у першу чергу, складністю самого об'єкта звітності – податку на прибуток. Водночас «ідеальна модель» автоматизації повинна оперативно задовольняти інтереси й очікування як власників підприємства, так і фіскальних органів; бути гнучкою до оновлення, простою для користувачів, достатньо аналітичною для менеджменту.

Дослідження в сфері автоматизації обліку і звітності проводили такі вітчизняні науковці, як М. М. Бенько [1], С. А. Гаркуша [2], С. І. Івахненко, С. О. Левицька, І. С. Несходовський, О. Павелчак-Данилюк, М. В. Реслер, В. В. Сопко, О. П. Славкова [2], Я. С. Ткаль, інші. Проте питання автоматизації звітності з податку на прибуток потребує поглибленого дослідження з метою виокремлення потенційних можливостей і загроз, переваг і ризиків при реалізації сильних і слабких сторін.

**Постановка проблеми.** В умовах підвищення ролі інформатизації в обліку, звітності й управлінні постійно ведуться розробки у сфері автоматизації формування і подання звітності на базі різних операційних систем персональних комп'ютерів, що створюють єдиний мережевий комплекс.

Мета статті полягає у проведенні SWOT-аналізу автоматизації звітності з податку на прибуток на основі формалізації

слабких і сильних сторін в умовах реалізації потенційних можливостей і потенційних загроз.

**Виклад основного матеріалу.** Автоматизація формування і подання звітності з податку на прибуток – невід’ємна складова системи інформаційного забезпечення діяльності підприємства – платника податку на прибуток. Зміна вимог до порядку визначення податку на прибуток у контексті уніфікації бухгалтерського і податкового обліку збільшує потребу в оперативному оновленні й адаптуванні програмного забезпечення. Автоматизація звітності з податку на прибуток створює передумови для прозорості обліку та керованості процесів формування податку на прибуток.

Водночас, близько 15 % суб’єктів господарювання в Україні використовують «ручний», неавтоматизований жодним чином облік. Для них постає питання: який саме програмний продукт доцільніше за інші використовувати? Адже на ринку програмних продуктів щодо автоматизації формування та сплати податків існує велика кількість варіантів.

Сьогодні існує декілька найбільш поширених програмних рішень, які постійно вдосконалюються і оновлюються, а саме: «1С: Предприятие», «Парус», «Інфін-Бухгалтерія», «Галактика».

Найбільш відомою, та всеохоплюючою з точки зору обліку і звітності є програмний комплекс «1С: Підприємство». Наразі функціонує декілька його редакцій, в яких передбачені окремі деталі та відмінності залежно від сфери бізнесу й організаційної структури.

Наступною за частотою використання є «Галактика», покликана вирішувати завдання з управління, що стосуються фінансів, логістики, та якості продукції.

Автоматизована робота із звітною документацією, можливість інтегрування інформації із будь-якої бухгалтерської програми до власних форм взірців – все це виконує програма «Бест».

Серед малих та середніх підприємств популярною є програма «Парус», що автоматизує типові облікові та управлінські завдання.

«Інфін-Бухгалтерія» дає змогу автоматизувати облік на малих, середніх та великих підприємствах, а також дозволяє вести бухгалтерських балансовий та позабалансовий облік будь-якого рівня важкості.



Достовірно сформувати показники Декларації з податку на прибуток дозволяють програмні продукти: «МЕДок», «Арт-Звіт Плюс», «I-Fin», «Taxer», «Соната» та інші. Їхнє функціональне наповнення не має принципових відмінностей для користувача, порівняно з іншими програмами.

Оцінити переваги і приховані недоліки автоматизації звітності з податку на прибуток дозволяє SWOT-аналіз. SWOT-аналіз – це універсальний метод, з вільним вибором аналізованих елементів. Результати SWOT-аналізу, як правило, подаються у формі якісного опису.

Переваги автоматизації обліку і звітності складання Декларації з податку на прибуток очевидні:

- автоматизація обліку і звітності – необхідна умова становлення інформаційного суспільства;
- проста і зрозуміла взаємодія користувача із складними показниками і аналітичними характеристиками дозволяє економити ресурси часу, сприяє раціональному використанню інтелекту. При цьому користувач одержує достовірну повну інформацію про доходи, витрати, податок на прибуток з необхідним рівнем деталізації для прийняття управлінських рішень;
- щомиттєво оновлювана, актуальна інформація з обліку і звітності, аналізу і контролю показників підприємства доступна і готова до роботи з будь-якого місця, де діє мережа Інтернет;
- інтеграція із іншими можливостями персонального комп'ютера прискорює документообіг, раціоналізує рух облікових потоків, економить час на управлінську обробку показників Декларації з податку на прибуток.

Комплекс переваг характеризує сильні сторони і потенційні можливості автоматизації податку на прибуток (табл. 1).

Практично всі комплексні програмні рішення містять модуль з формування Декларації з податку на прибуток. Виходячи із управлінських потреб підприємство обирає найбільш прийнятний для себе варіант. Проте існує низка спільних проблем щодо автоматизації формування і подання податкової звітності підприємства, основні з яких:

- складність організаційної структури фактичного бізнесу, а отже – автоматизованої конструкції обліку і звітності;
- висока вартість впровадження і технічного супроводження автоматизованої системи ведення обліку і звітності;
- вимога високого рівня володіння комп'ютером бухгалтером;
- технічна ненадійність програмного забезпечення.

Існуючі проблеми формують слабкі сторони і потенційні загрози автоматизації звітності податку на прибуток (табл. 1).

**Таблиця 1 – Матриця SWOT-аналізу автоматизації звітності з податку на прибуток**

	Потенційні можливості	Потенційні загрози
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Автоматичне формування Декларації з податку на прибуток.</li> <li>2. Автоматична перевірка коректності показників на етапі їх формування і відображенні у Декларації з податку на прибуток.</li> <li>3. Можливість створювати внутрішньо управлінські звітні форми з податку на прибуток для цілей управління ним.</li> <li>4. Можливість роботи з кількома структурними підрозділами.</li> <li>5. Зв'язок з іншими програмами автоматизації системи управління (можливість експорту / імпорту показників).</li> <li>6. Нагадування про терміни нарахування і сплати податку на прибуток.</li> <li>7. Підтримання актуалізації реквізитів для сплати податку на прибуток</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Неправомірне втручання у програмне забезпечення ззовні.</li> <li>2. Несвочасне оновлення модулів програмного забезпечення.</li> <li>3. Недостатня технічна обізнаність працівників.</li> <li>4. Помилки у формуванні показників Декларації з податку на прибуток внаслідок недостатньої кваліфікації користувачів.</li> <li>5. Фізичний вихід з ладу обладнання програмного забезпечення.</li> <li>6. Збої у роботі оновленого модуля програмного забезпечення внаслідок його неповного тестування розробниками</li> </ol>
Сильні сторони	Поле «Сильні сторони / Потенційні можливості»	Поле «Сильні сторони / Потенційні загрози»
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Автоматичне заповнення полів</li> <li>2. Прив'язка до довідників</li> <li>3. Суцільна автоматизація обліку і управління</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Автоматизація складання Декларації з податку на прибуток дозволяє наочно та комплексно оцінити реальність результатів діяльності підприємства на дату.</li> <li>2. Суцільна автоматизація облікових процесів суттєво знижує ризик некоректності формування показників Декларації з податку на прибуток.</li> <li>3. Прив'язка до довідників, автоматичне підвантаження актуальної інформації, необхідної для виконання алгоритму обчислення податку на прибуток значною мірою спрощує процедуру визначення податку на прибуток та його відображення у звітності</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. При неналежній кваліфікації працюючих із програмним забезпеченням підвищується ризик небезпеки для інформації, що не призначена бути розголошеною, або її випадкове знищення.</li> <li>2. Недобросовісне виконання своїх обов'язків бухгалтерами та осіб, що здійснюють технічне обслуговування програмного забезпечення може спричинити порушення конфіденційності інформації.</li> <li>3. Неналежне та несвочасне обслуговування фізичного обладнання, на якому встановлено програмне забезпечення</li> </ol>

Сильні сторони	Поле «Сильні сторони / Потенційні можливості»	Поле «Сильні сторони / Потенційні можливості»
<p>1. Автоматичне заповнення полів</p> <p>2. Прив'язка до довідників</p> <p>3. Суцільна автоматизація обліку і управління</p>	<p>4. Створення внутрішньоуправлінських звітів з податку на прибуток дозволяє підвищує рівень адаптації модулів програмного забезпечення для прийняття максимально раціональних рішень.</p> <p>5. Ведення обліку нарахування та сплати податку на прибуток більше не прив'язане до офісу, певної місцевості чи локації. Формувати (коригувати) показники Декларації з податку на прибуток можна у будь-якому місці з персональних приладів із якісним з'єднанням із мережею інтернет. Це розширює мобільність користувача у ході управління податком на прибуток</p>	<p>підвищує ризик фізичного виходу з ладу, що призведе до втрати інформації. Як наслідок, нарахування і сплата податку на прибуток вимагатиме відновлення облікової інформації, що вимагатиме залучення додаткових грошових, трудових, часових ресурсів, а в окремих випадках – може стати причиною для нарахування штрафних санкцій.</p> <p>4. В умовах автоматизації складання Декларації з податку на прибуток ускладнено процедури контролю показників. Для виявлення потенційної помилки процедури контролю необхідно розпочинати із перевірки «технічних» складових облікового процесу: правильності формування довідників, своєчасності і повноти оновлення програмних модулів тощо</p>
Слабкі сторони	Поле «Слабкі сторони / Потенційні можливості»	Поле «Слабкі сторони / Потенційні загрози»
<p>1. Не завжди органічна інтеграція програмного забезпечення до графічної системи персонального комп'ютера, на якому вона буде використовуватись.</p> <p>2. Систематичність постійного та регулярного оновлення.</p> <p>3. Обов'язковість технічного супроводження.</p> <p>4. Обов'язковість систематичного підвищення кваліфікації користувачів програмного забезпечення</p>	<p>1. Графічний інтерфейс програмного забезпечення та його матеріальна база, що використовується у роботі, потребує постійного оновлення. Ігнорування цієї вимоги зумовить некоректне візуальне відображення показників Декларації з податку на прибуток.</p> <p>2. Неоновлення програмних модулів згідно з вимогами законодавства.</p> <p>3. За відсутності систематичного технічного огляду та технічного обслуговування як самого програмного забезпечення, так і фізичного обладнання, збільшується ймовірність нестабільної роботи, або її припинення</p>	<p>1. Загроза виходу з ладу програмного забезпечення можливі протягом всього часу використання.</p> <p>2. Збої у роботі програмного забезпечення через недостатню кваліфікацію користувачів можуть призвести до викривлення показників Декларації з податку на прибуток</p>

Реалізація потенційних можливостей у полі «сильні сторони» створює стійкі параметри якісного управління податком на прибуток.

Проте, навіть в умовах наявності сильних сторін автоматизації звітності з податку на прибуток, ігнорування дії потенційних загроз, нівелює потенційні переваги. Що виявляється у наступному:

- неналежна кваліфікація користувачів, недобросовісне виконання ними своїх прямих обов'язків підвищує ризик розголошення або знищення інформації.

- несвочасне та неналежне обслуговування фізичного обладнання програмного забезпечення призводить до втрати інформації;

- в умовах автоматизації ускладнено процедури контролю показників Декларації з податку на прибуток.

За інформацією матриці SWOT-аналізу очевидно, що слабкі сторони автоматизації звітності податку на прибуток повністю руйнують його потенційні можливості і активізують потенційні загрози.

**Висновки.** Проведений SWOT-аналіз автоматизації звітності податку на прибуток виявив, що потенційні загрози мають переважно зовнішній для програмного забезпечення характер. Для нейтралізації їх впливу підприємствам слід дотримуватись певних умов: 1) персоналізація доступу до баз даних, що дозволить уникнути несанкціонованого витоку інформації, встановлювати час і відповідальність за допущені помилки при формуванні показників Декларації з податку на прибуток; 2) систематичне технічне обслуговування фізичного обладнання; 3) підвищення кваліфікації користувачів у сфері IT-технологій з обліку і звітності; 4) внутрішній управлінський контроль у частині ризику недостовірного відображення показників Декларації з податку на прибуток. Розробка алгоритму практичної реалізації запропонованих напрямів роботи є предметом подальших досліджень.

#### *Список використаних джерел*

1. Бенько М. М. Актуальні питання технології облікового, контрольного та аналітичного процесу в умовах автоматизації [Електронний ресурс] / М. М. Бенько // Економічний форум. – 2014. – № 2. – С. 235–239. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor2014241>. – Назва з екрана.

2. Славкова О. П. Впровадження автоматизації обліку: вимоги та підхід // О. П. Славкова, С. А. Гаркуша // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 4. – С. 1046–1049.

УДК 657.42:631

## ОБЛІК ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ

**Я. С. Котенко**, *магістр спеціальності «Облік і аудит»*

**О. Ф. Савченко**, *д. е. н., професор – науковий керівник*

**Анотація.** У статті обґрунтовано необхідність розмежування в обліку і звітності біологічних активів рослинництва і тваринництва, порядок їх оцінки та відображення на бухгалтерських рахунках

**Ключові слова:** Поточні біологічні активи, сільськогосподарська продукція, оцінка, справедлива вартість, виробнича собівартість, облік.

**Вступ.** Сільське господарство є особливою сферою виробничої діяльності, оскільки в процесі виготовлення готової продукції, поряд з фінансовими, матеріально – технічними та трудовими ресурсами, використовуються ще й природні ресурси: земля та живі організми.

**Постановка проблеми.** Сільське господарство є особливою сферою виробничої діяльності, оскільки в процесі виготовлення готової продукції, поряд з фінансовими, матеріально-технічними та трудовими ресурсами, використовуються ще й природні ресурси: земля та живі організми [7].

З 1 січня 2007 р. набрало чинності Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», яким внесено суттєві зміни до бухгалтерського обліку в сільському господарстві. У зв'язку з цим з'явилося багато питань, які не мають однозначного вирішення в теорії і практиці, зокрема щодо формування інформації про поточні біологічні активи, оцінки сільськогосподарської продукції, відображення на рахунках бухгалтерського обліку її наявності та руху. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виконуючи програму реформування бухгалтерського обліку у відповідності до міжнародних стандартів, Міністерство фінансів України наказом від 18 листопада 2005 р. № 790 затвердило Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» (далі – П(С)БО 30 «Біологічні активи») [1].

Серед вчених і практиків відбувається широка дискусія з питань ведення обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції. В ній приймали активну участь В. М. Пархоменко, В. М. Гаврилук, М. Ф. Огічук, В. М. Жук та інші вчені [2].

У План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій введено рахунки 16 «Довгострокові біологічні активи», 21 «Поточні біологічні активи», на яких ведуть облік біологічних активів. Міністерство фінансів України затвердило Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, в яких розкрито суть біологічних активів, дано їх класифікацію і порядок обліку (далі – Методичні рекомендації).

**Мета статті** – обґрунтувати пропозиції з удосконалення бухгалтерського обліку біологічних активів, їх оцінки та відображення в фінансовій звітності.

**Виклад основного матеріалу.** П(С)БО 30 «Біологічні активи» дає таке визначення термінів: Біологічний актив – тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди [1].

Сільськогосподарська продукція – актив, одержаний в результаті відокремлення від біологічного активу, призначений для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання.

Отже, біологічний актив – це «явище життя», тобто живі тварини або рослини, які здатні до біологічної трансформації. Вони можуть забезпечувати: процес виробництва нових неживих продуктів, наприклад, корови дають молоко, від овець отримують вовну і молоко, процес відтворення нових живих організмів, наприклад, корови народжують телят.

З ходом часу біологічні активи поліпшують свої якості (відбувається ріст рослин, тварин тощо), або їх погіршують (плодовий сад старіє і втрачає продуктивність, телята зменшують вагу, внаслідок порушення технології їх утримання, корови старіють і втрачають свою цінність тощо).

Згідно діючого порядку поточні біологічні активи рослинництва визнаються і відображаються як незавершене виробництво (П(С)БО 30 «Біологічні активи», пункт 11). На дату балансу їх оприбутковують за дебетом рахунка 21 «Поточні біологічні активи» і кредитом рахунка 23 «Виробництво», а потім

зворотним записом повертають у незавершене виробництво. Зважаючи на те, що рослини і тварини за своєю суттю зовсім різні активи, в обліку їх потрібно розмежовувати, логічно показувати у балансі окремо і не маніпулювати відповідними записами на рахунках бухгалтерського обліку з метою складання фінансової звітності. П(С)БО 30 «Біологічні активи» не вносить ніяких змін у сільськогосподарську діяльність.

Назва рахунку 21 «Тварини на вирощуванні та відгодівлі», яка була раніше, чітко характеризувала об'єкт обліку. Із неї було всім зрозуміло, що саме обліковують на рахунку. Минуло уже понад шість років від нововведення, а навіть спеціалісти по тваринництву до цього часу не можуть збагнути, чому загальновідомий і загальноживаний термін «тварини» бухгалтери раптом замінили на «біологічні активи».

Практика господарських відносин підтверджує, що доцільно повернутися назад, тобто назвати рахунок 21 «Тварини на вирощуванні та відгодівлі». На ньому мають обліковуватися тварини, а рослини потрібно відображати в складі незавершеного виробництва на рахунку 23 «Виробництво» і не переносити на рахунок 21 під час складання балансу. Така зміна відповідає нормам національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 (далі – НП(С)БО 1) «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5], в якому зазначено, що інформація, яка надається у фінансових звітах, повинна бути дохідлива і зрозуміла її користувачам за умови, що вони мають достатні знання та заінтересовані у прийнятті цієї інформації.

Залежно від напрямку та строку використання біологічні активи відносять до необоротних активів (довгострокові та незрілі довгострокові біологічні активи рослинництва і тваринництва) або до оборотних активів (поточні біологічні активи рослинництва і тваринництва) [6].

Рахунок 21 «Поточні біологічні активи» призначений для обліку та узагальнення інформації про наявність та рух поточних біологічних активів тваринництва та рослинництва [2].

За дебетом рахунку 21 «Поточні біологічні активи» відображають надходження поточних біологічних активів в результаті:

- біологічних перетворень (отримання приплоду молодняку продуктивної та робочої худоби, оприбуткування за справедливою вартістю посівів зернових, технічних, овочевих та інших культур);

- вибравовки продуктивної і робочої худоби;
- отримання як внесок засновника підприємства до його статутного капіталу;
- безоплатного отримання;
- оприбуткування поточні біологічні активи, що раніше не були враховані на балансі;
- переоцінки на дату балансу.

За кредитом рахунка 21 «Поточні біологічні активи» відображається вибуття поточних біологічних активів внаслідок:

- списання з балансу поточних біологічних активів рослинництва на початок збирання врожаю, з віднесенням їх вартості на витрати виробництва;
- переведення поточних біологічних активів до складу довгострокових біологічних активів;
- недостач і втрат поточних біологічних активів, виявлених в результаті інвентаризації, передачі на переробку, безоплатної передачі [2].

Рахунок 21 «Поточні біологічні активи» має наступні субрахунки: 211 «Поточні біологічні активи рослинництва, які оцінені за справедливою вартістю»; 212 «Поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за справедливою вартістю»; 213 «Поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за первісною вартістю».

Рослинництво і тваринництво – основні галузі в сільськогосподарському виробництві, інформація по кожній з них є суттєвою і необхідною для прийняття управлінських рішень, а їх оцінка може бути достовірно визначена. Отже, є можливість і необхідність відображати у фінансовій звітності окремо поточні біологічні активи рослинництва і тваринництва замість узагальненої статті «Поточні біологічні активи», яка передбачена чинною формою № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)».

У балансі сільськогосподарського підприємства станом на 31 грудня стаття «Поточні біологічні активи рослинництва» відображатиме суму незавершеного виробництва рослинництва, яка переходить на наступний рік. Незавершене виробництво у тваринництві на кінець року може бути лише в незначних сумах в окремих випадках – вартість меду, залишеного у вуликах для годівлі бджіл, вартість мальків, залишених на зиму у ставках. Найбільш дискусійним залишається питання оцінки біологічних активів і сільськогосподарської продукції. П(С)БО 30 «Біологіч-



ні активи» допускає (пункт 12), що сільськогосподарська продукція при її первісному визнанні оцінюється за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу або за виробничою собівартістю відповідно до П(С)БО 16 «Витрати». МСБО 2 «Запаси» передбачає, що сільськогосподарську продукцію, яку суб'єкт господарювання зібрав як урожай своїх біологічних активів, оцінюють після первісного визнання за їхньою справедливою вартістю мінус попередньо оцінені витрати на місці продажу на час збирання урожаю [МСБО 2, 20].

Аналогічний підхід зафіксовано також у МСБО 41 «Сільське господарство» [МСБО 41, § 13, 32]. Підприємство самостійно вибирає варіант оцінки сільськогосподарської продукції – за справедливою вартістю або за виробничою собівартістю. В сільському господарстві значна частина готової продукції використовується для внутрішньогосподарського виробничого споживання – зерно на посів, корми на годівлю тварин.

Таку продукцію логічно оцінювати за виробничою собівартістю. Вона є сировиною (напівфабрикатом) для виробництва. В бувшому Радянському Союзі насіння і корми обліковували на окремих субрахунках. Проте достовірно визначити наперед напрям використання продукції неможливо. Наприклад, зерно, картопля та інша продукція можуть бути згодовані тваринам або проданими. Тому від такого розмежування в обліку згодом відмовилися. Під час визначення справедливої вартості присутній суб'єктивний підхід.

По-перше на ряд видів продукції відсутній активний ринок, а по-друге ціни на ринку різко коливаються залежно від місця і часу реалізації. Наприклад, ціна на овочі і фрукти може кілька разів змінюватися протягом місяця. Фактичної собівартості продукції під час її оприбуткування немає. Вона буде визначена лише в кінці року. Для оцінки продукції замість фактичної можливе використання планової собівартості, яку у кінці року коригують до рівня фактичної.

Отже, справедлива вартість і фактична собівартість, які можна використовувати для оцінки продукції під час її визначення є умовними величинами. Тому при встановленні ціни на продукцію, що надходить з виробництва, необхідно керуватися принципом обачності, який визначений законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [6] та 4 НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5].

Принцип обачності передбачає, що методи оцінки, які застосовуються в бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства. Методичними рекомендаціями [4] передбачено первісне визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів відображати за дебетом рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» і кредитом рахунку 23 «Виробництво». При цьому продукцію оцінюють за її справедливою вартістю, а відхилення від неї показують на рахунках 71 «Інший операційний дохід» (дохід від первісного визнання) і 94 «Інші витрати операційної діяльності» (витрати від первісного визнання) в кореспонденції з рахунком 23. Аналогічні записи будуть також у разі оцінки продукції за її плановою собівартістю.

### **Висновки та перспективи подальших досліджень.**

1. Використання ринкової (справедливої) вартості для оцінки поточних біологічних активів у рослинництві сприяє більш точному та реальнішому відображенню їх вартості в балансі, що дає можливість об'єктивно відображати склад та структуру активів підприємств. Останнє є досить важливим фактором при залученні інвестицій, отриманні кредитів сільськогосподарськими підприємствами, їх реорганізації, при виході їх із складу засновників.

2. Зміни в обліку сільськогосподарської діяльності за П(С)БО 30 призвели до виникнення ряду проблем, пов'язаних із складністю практичного застосування нововведень. Недосконалість методологічного та методичного забезпечення призводить до перекручування процедур відображення інформації в обліку та звітності. На сьогоднішній день підприємства не роблять балансового узагальнення поточних біологічних активів у рослинництві оскільки методологічні та методичні забезпечення цих процедур є складними та не завжди доречними.

3. Методологія П(С)БО 30 «Біологічні активи» щодо оцінки поточних біологічних активів за справедливою вартістю потребує змін. По-перше, доцільним є лише добровільна (а не обов'язкова) норма щодо оцінки таких активів за справедливою вартістю на кожну звітну дату. По-друге, результат такої переоцінки має не впливати на фінансовий результат діяльності.

4. Для забезпечення реалізації вимог П(С)БО 30 «Біологічні активи» в методичному плані рекомендуємо:

– визначати потребу та звітні дати балансових узагальнень поточних біологічних активів рослинництва в обліковій політиці підприємств;

– результати оцінки поточних біологічних активів рослинництва відображати на рахунку 42 «Додатковий капітал».

5. Відображення зміни справедливої вартості у складі додаткового капіталу дасть можливість бачити реальну ситуацію, яка склалась на підприємстві і приймати виважені рішення щодо залучення інвестицій, отримання кредитів, виходу засновників з підприємств, їх реорганізації та при інших потребах оцінки активів за справедливою вартістю.

### ***Список використаних джерел***

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» [Електронний ресурс] : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 р. № 790, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 5 грудня 2005 р. за № 1456/11736. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
2. Бухгалтерський облік у галузях економіки : [підручник] / Лень В. С., Гливенко В. В. ; за ред. Лень В. С. – Чернігів : ЧДТУ, – 2013. – 451 с.
3. Беседа О. Л. Особливості обліку біологічних активів в сільськогосподарських підприємствах // Економічна діагностика підприємства. – 2010. – № 3. – С. 127–129.
4. Організація обліку у підприємствах сільськогосподарської галузі : навч. посіб. / Шило В. П., Сопко В. В., Ільїна С. Б., Васьков В. Н. – Київ : Кондор, 2011. – 268 с.
5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] : затверджено наказом Міністерства фінансів України 30 листопада 1999 р. № 291. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів [Електронний ресурс] : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2006 р. № 1315. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73, зареєстровано в Міністерстві юс-

тиції України 28 лютого 2013 р. за № 336/22868. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.

8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996–XIV. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
9. Писаренко Л. П. Поточні біологічні активи як об'єкт обліку та аналізу [Електронний ресурс] / Л. П. Писаренко. – Режим доступу: <http://intkonf.org>. – Назва з екрана.

УДК 657:658.783

## **СУТНІСТЬ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ У ОБЛІКУ ТА АУДИТІ**

**В. Л. Манжура**, *магістр спеціальності «Облік і аудит»*

**О. Ф. Савченко**, *доцент – науковий керівник*

У статті досліджено сутність товарних запасів у обліку та аудиті.

**Ключові слова:** активи, запаси, товари.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах господарювання важливим фактором ефективної організації діяльності підприємства є раціональне управління процесами надходження та реалізації товарів, що займають вагомую частину в складі активів суб'єкта господарювання. Підвищення конкурентних переваг на ринку залежить від рівня задоволення потреб споживачів, що призводить до створення нових стратегічних підходів до процесу управління товарами. Відповідно прогресивний розвиток економічних відносин зумовлює потребу у додатковому переосмисленні змісту категорії «товари», що забезпечить теоретичне обґрунтування, єдність та системність її розуміння.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Розкриттю змісту поняття «товари» присвячені наукові праці таких зарубіжних та вітчизняних науковців, як Ф. Ф. Бутинця, Ю. А. Василенко, Ю. А. Вериги, В. В. Гливенко, В. Г. Горелкіна, О. В. Карпенко, М. В. Кужельного, В. Кюппера, В. Г. Лінника, В. С. Лень, Г. В. Нашкерської, Д. Р. Росситера, Н. М. Ткаченко, Н. В. Чебанової, Е. С. Хендриксена, Н. В. Хоменко та ін. Однак, слід зауважити, що неоднозначність підходів вчених до трактування терміну «товари» як облікової категорії зумовлює необхідність його детального дослідження.

**Метою статті** є дослідження підходів авторів щодо трактування сутності поняття «товари», що надасть можливість систематизувати основні науково-методичні підходи до розуміння вищенаведеної категорії та виокремити власний підхід до ідентифікації змісту даного терміну для потреб бухгалтерського обліку.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах прискореного суспільного поділу праці та наявності приватної власності об'єктивно виникають і розвиваються товарні відносини як особлива форма економічних зв'язків. Товарні відносини між економічними агентами спеціалізованого виробництва об'єктивно матеріалізуються в продукті виробництва. Відповідно за товарної форми господарювання існує безліч самостійно діючих покупців і продавців кожного продукту і ресурсу [2].

Для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємствами різних форм власності та галузей економіки використовуються товарно-виробничі запаси, які є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства. Вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємства різних сфер діяльності. Товари є складовою частиною групи матеріальних ресурсів, які формують економічні (виробничі) ресурси суб'єкта господарювання.

На сучасному етапі розвитку суспільно-економічних відносин поняття «товар» – це продукт праці, виготовлений з метою обміну або продажу. Обмін і продаж виступають засобами задоволення тих чи інших потреб суспільства і з'являються разом із суспільним поділом праці економічно відоскоблених виробників, які спеціалізуються на виробництві різних продуктів. Тому обмін продуктами мав місце в умовах первіснообщинного способу виробництва, поширеніший став в умовах рабовласницького та феодального способів, хоча переважаючим у них було натуральне господарство. Але найбільшого поширення обмін (продаж) набув при капіталізмі, де товарне виробництво стало загальноохоплюючим [5, с. 156].

Розглянемо підходи авторів до трактування змісту поняття «товари», що надасть змогу виокремити основні сутнісні ознаки вищенаведеного терміну (табл. 1).

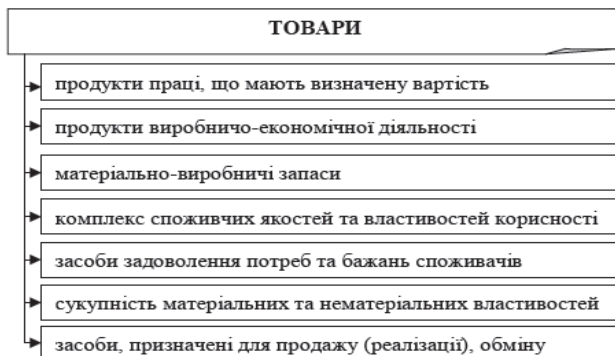
Таким чином, результати проведеного дослідження науково-методичних підходів до трактування змісту поняття «товари» дозволяють стверджувати про наявність значної їх кількості. Дана ситуація спричинена існуванням протиріч у змістовному наповненні даної категорії, що призводить до несистемного та

неоднозначного її розуміння. Деякі автори розглядають товар з політекономічної точки зору, що є не завжди доцільним при визначенні товару як оборотного активу. Однак, слід зауважити, що більшість авторів дотримуються думки, що товари утримуються на підприємстві з метою їх подальшої реалізації (продажу) для отримання прибутку та задоволення потреб споживачів.

**Таблиця 1 – Підходи авторів до визначення змісту поняття «товар»**

Автори	Підхід
А. М. Азріліян, О. С. Бакаєв, Ю. А. Василенко, Г. А. Вознюк, А. Г. Завгородній, М. С. Пушкар, Б. А. Райзберг, Т. С. Смовженко,	Матеріальний виріб, придбаний чи отриманий від юридичних чи фізичних осіб і призначений для продажу
О. Б. Білий, В. Г. Герасимчук, Й. С. Завадський, Г.Н.	Все те, що може задовольнити певну потребу
Г. Аристронг, Ф. Ф. Бутинець, О. М. Діденко, О. Ф. Іткін, Ф. Котлер, М. М. Руженський,	Матеріальна або нематеріальна власність, яка призначена для реалізації
А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, А.А. Зайцев, М.А. Мочерний, Ю.Г. Ожегов, Ю.І. Палкін	Продукт праці, що реалізують на ринку, об'єкт купівлі-продажу

Відповідно, проаналізувавши науково-методичні підходи авторів, нами виокремлено ряд сутнісних ознак поняття «товари» з метою забезпечення формування комплексного розуміння змісту даного терміну (рис. 2).



**Рисунок 2 – Виокремлені сутнісні ознаки поняття «товари»**

Категорії «товари» притаманна значна кількість сутнісних ознак, які накопичувались в процесі інформатизації економічних процесів, що призвело до ускладнення розуміння економічного змісту поняття «товари». Згідно з П(С)БО 9 «Запаси», товарні запаси – це товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу [3]. У зв'язку з цим, поняття «товар» визначається як частина запасів відповідно до норм П(с)БО 9 і Плану рахунків бухгалтерського обліку (рис. 3).



Рисунок 3 – Зміст товарних запасів відповідно до діючих норм законодавства

На міжнародному рівні методологічні питання обліку і оцінки запасів (в тому числі і товарів) визначені в МСБО 2 «Запаси» [1]. Під запасами розуміють активи, які призначені для продажу протягом звичайного ділового циклу або для виробничого споживання, або для виробничого споживання з метою виготовлення і реалізації продукції. У торгових підприємствах активи – товарні запаси. Згідно з МСБО 2 «Запаси» [1] запаси поділяють на такі види: товари для перепродажу, основні та допоміжні матеріали для виробництва, незавершене виробництво та готова продукція. В обліку товари оцінюються за вартістю придбання, яка включає: закупівельну ціну без ПДВ, що відшкодовується; вира-

хування знижок; додаткові витрати на закупівлю: митні, транспортні витрати, витрати на страхування транспорту тощо. Відповідно до нормативно-правових документів товари відносяться до запасів та входять до складу окремої групи – товарних запасів, що являють собою матеріальні цінності, які придбані (отримані) та утримуються суб'єктом господарювання з метою подальшого продажу (реалізації). Однак, слід відмітити, що товари можуть виступати також у нематеріальній формі, що свідчить про на неповноту визначення досліджуваного терміну на законодавчому рівні.

Таким чином, товар є попередником багатьох економічних категорій ринкової економіки – грошей, капіталу найманої праці, капіталізму тощо. Сучасне розуміння товару поширюється на все, що здатне задовольнити різноманітні людські потреби: підприємства, особистості, ідеї, усі види людської діяльності [6]. Дані дослідження дають змогу сформувати наступний підхід до визначення категорії «товари» з облікової токи зору (рис. 4).

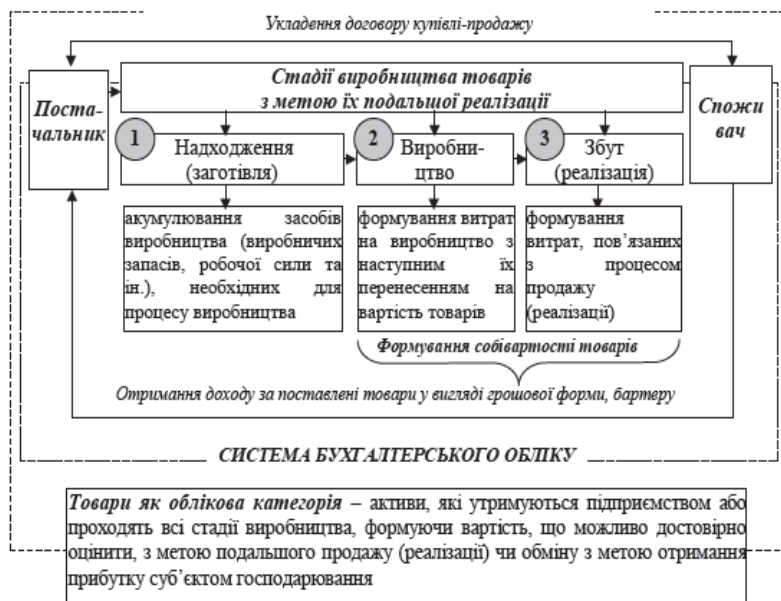


Рисунок 4 – Запропонований підхід до визначення сутності поняття «товари» як облікової категорії



Таким чином, відповідно до запропонованого підходу, товари – це активи, які утримуються підприємством або проходять всі стадії виробництва, формуючи вартість, що можливо достовірно оцінити, з метою подальшого продажу (реалізації) чи обміну з метою отримання прибутку суб'єктом господарювання. Відповідно товари підприємством можуть утримуватися з метою подальшого їх перепродажу або пройти всі стадії виробничого процесу. Однак важливою умовою облікового підходу є формування вартості товарів, яку можливо достовірно визначити та оцінити.

Кожна стадія процесу виробництва товарів складається з певних господарських операцій, які підлягають обліковому відображенню, забезпечивши цим самим безперервне формування та надання повної, достовірної та своєчасної інформації про надходження та рух товарів управлінському персоналу підприємства.

**Висновки.** Таким чином, необхідно відзначити, що огляд підходів авторів до трактування сутності поняття «товари» забезпечив формування ряду сутнісних ознак даної категорії. У свою чергу, в нормативно-правових документах товари розглядаються в складі товарних запасів, що призводить до неповного та неузгодженого розуміння змісту даного терміну. У зв'язку з цим за результатами дослідження запропоновано підхід до визначення сутності поняття «товари» як облікової категорії, що надасть змогу акумулювати та надавати своєчасну та повну інформацію про систему управління товарами на підприємстві для управлінського персоналу суб'єкта господарювання з метою прийняття альтернативних та оперативних рішень.

#### *Список використаних джерел*

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [Електронний ресурс] : офіц. текст [цей Стандарт змінює МСБО 2 «Запаси» (переглянутий в 1993 р.)]. – 2005. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/document/92420/%D0%9C%D0%A1%D0%91%D0%9E\\_.pdf](http://www.minfin.gov.ua/document/92420/%D0%9C%D0%A1%D0%91%D0%9E_.pdf). – Назва з екрана.
2. Кривенко К. Т. Політична економія : навч. посіб. / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Беляєв. – Київ : КНЕУ, 2001. – 508 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс] : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. – Назва з екрана.

4. Сопко В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / В. Сопко. – Київ : КНЕУ, 2000. – 578 с.
5. Ковальчук Т. Л. Фінансовий словник / Т. Л. Ковальчук. – Київ : Знання, 2006. – 287 с.
6. Чаплінська А. А. Взаємозв'язок понять «товар» і «товарні запаси» та їхнє місце у системі управління діяльністю торговельного підприємства [Електронний ресурс] / А. А. Чаплінська // [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchtei/2009](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2009). – Назва з екрана.

УДК 657.471.1:657.6

### **ОКРЕМІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА**

**Ю. В. Масюта**, *магістр спеціальності «Облік і аудит»*

**Н. В. Фірсова**, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

У статті викладено основні етапи проведення аудиту витрат виробництва. Розкрито організаційні та методичні аспекти аудиту витрат виробництва. Вказано на аудиторські процедури, які використовуються при аудиті витрат виробництва, можливі помилки, що виявляються в процесі перевірки.

**Ключові слова:** аудит, витрати, аудит витрат виробництва, методика аудиту, собівартість, аудиторські процедури, аналітичні процедури.

**Вступ.** В умовах швидких змін конкурентного середовища, зростання кількості підприємств, підвищення складності процесів управління у керівництва підприємства недостатньо інформації, необхідної для прийняття правильних управлінських рішень та забезпечення конкурентоспроможності. Тому виникає необхідність більше уваги приділяти контролю за витратами виробництва шляхом проведення незалежної аудиторської перевірки.

Здійснення якісного й ефективного аудиту витрат виробництва забезпечує прибутковість підприємства, інформаційну прозорість різних напрямів господарської діяльності та виживання в конкурентному середовищі.

Знання методології аудиту витрат виробництва і вміння застосовувати його методику при дослідженні різних сторін господарської діяльності підприємства є одним з найважливіших елементів компетентності аудиторів.

Необхідність вдосконалення і розвитку методології аудиту витрат виробництва пов'язана з об'єктивною необхідністю підвищення його якості, з метою повнішого задоволення інформаційної потреби в достовірній інформації про виробничу діяльність підприємства.

**Постановка проблеми.** Метою статті є визначення основних напрямів проведення аудиту витрат виробництва на підприємстві та формування методики аудиту і розробки обґрунтованих пропозицій щодо її удосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** Аудит виробничої діяльності підприємства і витрат на виробництво є найважливішою і, водночас, найскладнішою частиною аудиторської перевірки. Аудит витрат виробництва є системним дослідженням і оцінкою усього комплексу економічних показників виробничої діяльності підприємства. Його можна розглядати в декількох аспектах, але ми розглянемо аудит витрат виробництва як частину загального аудиту, який регламентується Законом України «Про аудиторську діяльність» та Міжнародними стандартами аудиту і включає аудиторську перевірку виробничого циклу, тобто: перевірку організації обліку і системи внутрішнього контролю; оформлення первинних документів і облікових регістрів; відображення в звітності операцій, пов'язаних з формуванням усіх видів витрат і визначення собівартості продукції, робіт, послуг.

Мета аудиту виробничих витрат – підтвердження достовірності формування витрат, виходу продукції та правильності відображення їх в обліку [1, с. 144].

При проведенні аудиту витрат виробництва вивчаються процеси і явища, відображені документально і пов'язані з виробничою діяльністю підприємства.

Якість аудиту залежить від того, наскільки ретельно проведена робота до початку аудиторської перевірки: увага до підбору клієнта, отримання інформації про клієнта, встановлення і прийняття умов і зобов'язань підприємства і аудиторської фірми, планування аудиту [4, с. 228].

Передує початку аудиту попередній огляд, який проводиться з метою оцінки слабких і сильних сторін внутрішнього контролю процесу виробництва і витрат. Для цього можна використати методи і прийоми, які розробляються аудиторською фірмою, а також спеціальні аудиторські процедури – тести. Під час такого тестування аудитор встановлює: чи визначаються в

наказі про облікову політику витрати, що списуються на виробництво, відповідно до П(С)БО; чи не змінювалась протягом звітного періоду облікова політика щодо визначення витрат на виробництво і собівартості продукції; чи дотримуються на підприємстві вимог, встановлених наказом про облікову політику.

Наступним кроком аудитора є прийняття рішення щодо методу організації перевірки (суцільна, вибіркова, аналітична) та кількості аудиторських процедур, необхідних для підготовки об'єктивного аудиторського висновку.

При аудиторській перевірці, як правило, немає можливості перевірити всю документацію, пов'язану з бухгалтерським обліком витрат виробництва в силу вартісних і часових обмежень. Тому аудитори обмежуються вибіркою, використанням статистичної чи нестатистичної її методики. Проте, при застосуванні вибіркової перевірки можуть бути невиявлені найбільш суттєві помилки. Як наслідок, одним із шляхів правильності застосування вибірки, на нашу думку, є правильний вибір, залежно від мети аудиту, системи показників, які відображають якісні і кількісні характеристики підприємства.

Аудиторська перевірка формується у відповідній послідовності. Аудитор самостійно вибирає послідовність перевірки залежно від особливостей діяльності підприємства й умов договору. Вважаємо, що при аудиті витрат виробництва доцільніше застосовувати підхід від загального до конкретного.

Аудитору важливо правильно оцінити систему внутрішнього контролю, бухгалтерського обліку, рівень суттєвості і аудиторський ризик.

Аудиторський ризик при аудиті витрат виробництва можна визначити як ймовірність невиявлення суттєвих викривлень інформації про витрати на виробництво продукції у бухгалтерській звітності, відносно якої висловлена невідповідна думка про достовірність, або ймовірність визнання, що вона містить суттєві викривлення цій інформації, коли насправді таких викривлень у бухгалтерській звітності немає. Аудитор повинен на підставі оцінки стану систем внутрішнього контролю і бухгалтерського обліку оцінити аудиторський ризик і розробити аудиторські процедури, що дозволять понизити його до прийнятно низького рівня.

Аудитор в ході перевірки з'ясовує такі питання: обґрунтованість списання понесених витрат на виробництво продукції;

додержання підприємством норм, визначених П(С)БО 16 «Витрати»; обґрунтованість відображення витрат згідно класифікації видів діяльності; правильність оформлення операцій з обліку витрат виробництва і калькуляції собівартості та виходу продукції в первинних документах, регістрах аналітичного і синтетичного обліку; законність і достовірність формування загальнови-робничих витрат, їх розподілу та відображення в обліку; досто-вірність незавершеного виробництва тощо.

При перевірці витрат виробництва аудитор має встановити правильність віднесення прямих витрат на продукцію та розпо-ділу загальнови-робничих витрат, обґрунтованість застосування з цією метою спеціальних методів.

Для прийняття необхідних управлінських рішень витрати групують і розподіляють. Тому аудитору доцільно перевірити правильність їх розподілу за центрами відповідальності та про-дукцією.

Успіх підприємства залежить від своєчасної та достовірної інформації про формування собівартості, оскільки витрати на виробництво є базою для встановлення ціни продажу; інфор-мація про собівартість знаходиться в основі прогнозування та управління виробництвом та використовується для вирішення великої кількості поточних оперативних завдань управління [3]. Звідси особливу увагу при аудиті витрат виробництва варто приділити саме собівартості продукції. При цьому аудитору необхідно керуватися нормами МСА 540 «Аудит оціночних зна-чень», мета якого – встановлення положень і надання реко-мендацій щодо аудиторської перевірки облікових оцінок, що містяться у фінансових звітах [2]. Саме правильність формуван-ня собівартості продукції виступає одним з основних оціночних показників, що визначає якість роботи підприємства.

Особлива увага звертається на достовірність віднесення вит-рат на собівартість продукції – чи правильно витрати згруповані за елементами.

Вивчаючи склад елементів витрат, аудитор повинен дослі-дити його складові частини. При цьому потрібно особливо уважно стежити за аналогічними за змістом елементами витрат, які покриваються за рахунок фінансових результатів. Так, не повинні включатись до виробничої собівартості адміністративні витрати, витрати на збут продукції, рекламу і вивчення ринку, додаткові витрати на відрядження понад норму.

У процесі аудиту витрат перевіряють стан незавершеного виробництва; особливості організації і технології виробництва і вплив на метод оцінювання незавершеного виробництва; оцінку якості інвентаризацій незавершеного виробництва; постійність вибраних в обліковій політиці схем і методів оцінки незавершеного виробництва; правильність розподілу фактичної собівартості між незавершеним виробництвом і собівартістю готової продукції; правильність відображення незавершеного виробництва на рахунках бухгалтерського обліку.

При зборі аудиторських доказів, які можуть підтвердити достовірність бухгалтерського обліку витрат виробництва, аудитор може використовувати різні аудиторські процедури: інспектування; спостереження; перерахунок; аналітичні процедури.

Конкретніше зупинимося на аналітичних процедурах, застосування яких дає аудитору значний обсяг необхідної йому інформації і при цьому вимагає незначних витрат. Методика застосування аналітичних процедур в аудиті витрат виробництва продукції передбачає виділення двох підходів виходячи з критерію доступу до інформаційної бази: аналіз взаємозв'язку залишків і оборотів по калькуляційних рахунках; функціонально-вартісний аналіз собівартості продукції.

Здійснюючи аудиторські процедури, аудитор визначає можливі помилки, які виникають в ході перевірки. Щодо аудиту витрат виробництва, то типовими помилками є: невідповідність застосованого методу обліку витрат, зафіксованому в обліковій політиці; неправильна оцінка залишків незавершеного виробництва; неправильне розмежування витрат за звітними періодами; необґрунтоване включення в собівартість окремих видів витрат; порушення методології обліку.

При цьому аудитор формує відповідні робочі документи, де зазначає знайдені помилки і їх вплив на достовірність бухгалтерської звітності.

Свою незалежну думку аудитор висловлює в аудиторському висновку.

**Висновки.** Отже, зниження витрат виробництва у сучасних умовах повинно розглядатися як стратегічний напрям розвитку підприємства, який має забезпечити конкурентоспроможність продукції, підвищити прибутковість діяльності. Аудит витрат виробництва є невід'ємною частиною загального аудиту підприємства, інструментом оперативного контролю прийнятих рі-

шень, дієвим засобом запобігання неефективній господарській діяльності і виявленню внутрішньогосподарських резервів.

Удосконалення організаційних і методичних аспектів аудиту витрат виробництва пов'язане з поглибленням практики виконання аналітичних процедур на усіх етапах аудиту та визначення стандартизованих підходів до певних методів дослідження.

### **Список використаних джерел**

1. Іванова Н. А. Організація і методика аудиту : навч. посіб. / Н. А. Іванова, О. В. Ролінський. – Київ : Центр учбової літератури, 2008. – 216 с.
2. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року / [пер. з англ. О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гик, Т. Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С. О. Куліков]. – Київ : ТОВ ІАМЦ АУ»СТАТУС», 2006. – 1152 с.
3. П(С)БО 16 «Витрати» [Електронний ресурс] : Затверджено наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO3.aspx>. – Назва з екрана.
4. Сиротюк Г. В. Аудит витрат виробництва сільськогосподарської продукції / Г. В. Сиротюк. – Матеріали III Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. «Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи». У двох томах. Т. 2. – Харків : ХНТУСГ, 2012. – С. 227–229.

УДК: 657:336.226.322:631.11

## **ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З БЮДЖЕТОМ ЗА ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**Ю. О. Махновська**, *магістр спеціальності «Облік і аудит»*

**Ю. О. Ночовна**, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

У статті досліджено проблеми нормативно-правового регулювання обліку розрахунків за податком на додану вартість сільськогосподарських підприємств. Визначено вплив змін в оподаткуванні податком на додану вартість на діяльність підприємств аграрного сектору.

**Ключові слова:** сільськогосподарське підприємство, податок на додану вартість, спеціальний режим оподаткування.

**Вступ.** Для виконання своїх функцій держава повинна мати кошти в державному бюджеті та інших централізованих фондах. Джерелами формування цих коштів можуть бути, по-перше, податки, які сплачують юридичні та фізичні особи із своїх доходів; по-друге, доходи держави у вигляді надходжень платежів за ресурси, що згідно з чинним законодавством належать державі. Таким чином обсяг бюджетних надходжень значною мірою залежить від результатів діяльності суб'єктів господарювання, які обкладаються податками.

Одним із основних податків, за рахунок якого формується значна частина державного бюджету України, є податок на додану вартість (далі – ПДВ). Водночас, ПДВ є найпроблемнішим та найкорумпованим податком, оскільки він складний у нарахуванні та сплаті, відсутні дієві механізми його стягнення та контролю за відшкодуванням [2].

Особливе значення вказані проблеми мають в аграрному секторі у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України (далі – ПКУ) та постійним внесенням змін і уточнень до його змісту, що порушує принцип стабільності, на якому має ґрунтуватися законодавство, та впливає на своєчасність і достовірність обліку розрахунків з ПДВ.

**Постановка проблеми.** Проблеми функціонування та реформування ПДВ досліджувалися в працях багатьох науковців. Зокрема їх розглядали: О. В. Белосвет, І. А. Белоусова, Г. В. Бех, М. М. Весельський, В. М. Вишневецький, Л. К. Воронова, Н. В. Воротіна, П. Т. Гега, Л. М. Демиденко, В. Н. Денисов, Л. М. Ентін, В. К. Забігайло, Л. М. Касьяненко, І. Є. Криницький, М. П. Кучерявенко, Н. Р. Малишева, А. О. Монаєнко, Н. Моусі, В. І. Муравйов, Л. М. Очеретько, В. М. Попович, І. Ю. Петраш, Р. А. Петров, Н. Ю. Пришва, Л. А. Савченко, Б. М. Топорнін, В. Д. Чернадчук, С. В. Шевчук, К. В. Ященко. Одні з вищезгаданих учених досліджували питання наближення законодавства України до вимог Європейського Союзу, інші вивчали окремі теоретичні та методологічні проблеми правового регулювання податків і зборів, систем оподаткування в Україні, напрямки їх реформування тощо. Проте, незважаючи на проведені дослідження, ряд проблемних аспектів оподаткування доданої вартості, особливо у сільськогосподарській сфері, потребують подальших більш глибоких і системних досліджень.



Мета статті полягає у вивченні проблем нормативно-правового регулювання обліку розрахунків з бюджетом за ПДВ сільськогосподарських підприємств та визначення впливу змін в обліку ПДВ на діяльність підприємств аграрного сектору.

**Виклад основного матеріалу.** Відповідно до п. 209.6 ст. 209 розд. V ПКУ від 02.12.2010 р. № 2755-VI «сільськогосподарським вважається підприємство, основною діяльністю якого є постачання вироблених (наданих) ним сільськогосподарських товарів/послуг на власних або орендованих основних фондах, а також на давальницьких умовах, в якій питома вага вартості сільськогосподарських товарів/послуг становить не менш як 75 відсотків вартості всіх товарів/послуг, поставлених протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів сукупно» [3].

Відповідно до статті 8-1 Закону України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 р. № 168/97-ВР та змінами до нього (втратив чинність з прийняттям ПКУ) було запроваджено спеціальний режим оподаткування діяльності у сфері сільського і лісового господарства та рибальства, що передбачав акумуляцію сільськогосподарськими товаровиробниками коштів ПДВ на спеціальних рахунках підприємства для використання їх у господарських цілях [4].

З прийняттям ПКУ 02.12.2010 р. № 2755-VI спеціальний режим оподаткування ПДВ сільськогосподарських підприємств залишився незмінним.

Проте вже з 01.01.2016 р. набрали чинності зміни до ПКУ, які стосуються спеціального режиму оподаткування ПДВ сільськогосподарських підприємств. Згідно з цими змінами, платник залишає собі не всю суму ПДВ, а лише певну її частину, яку використовуватиме тільки у виробництві сільськогосподарських товарів/послуг; решту суми ПДВ – перераховує до бюджету країни.

Процентне співвідношення суми ПДВ, яке залишатиметься у розпорядженні платника залежить від виду здійснюваної сільськогосподарської діяльності, та відповідно до п. 209.2 ст. 209 розд. V ПКУ встановлене у таких розмірах:

а) за операціями з сільськогосподарськими товарами/послугами (крім операцій із зерновими і технічними культурами та операцій з продукцією тваринництва) підлягає перерахуванню: до державного бюджету – у розмірі 50 відсотків;

на спеціальні рахунки, відкриті сільськогосподарським підприємствам – суб'єктам спеціального режиму оподаткування в установах банків та/або в органах, що здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів – у розмірі 50 відсотків;

б) за операціями із зерновими і технічними культурами підлягає перерахуванню:

до державного бюджету – у розмірі 85 відсотків;

на спеціальні рахунки, відкриті сільськогосподарським підприємствам – суб'єктам спеціального режиму оподаткування в установах банків та/або в органах, що здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів – у розмірі 15 відсотків;

в) за операціями з продукцією тваринництва підлягає перерахуванню:

до державного бюджету – у розмірі 20 відсотків;

на спеціальні рахунки, відкриті сільськогосподарським підприємствам – суб'єктам спеціального режиму оподаткування в установах банків та/або в органах, що здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів – у розмірі 80 відсотків [3].

Зазначимо, що дія спеціального режиму оподаткування ПДВ відповідає правилам та вимогам Світової організації торгівлі та узгоджується із положеннями Директиви Ради ЄС 2006/112/ЄС від 28.11.2006 р. про спільну систему податку на додану вартість. Зокрема, статті 295-305 Директиви передбачають спеціальну схему з фіксованою ставкою для фермерів. Причому поняття «фермер» має на увазі будь-якого платника податку, який здійснює діяльність у формі сільськогосподарського, лісгосподарського або рибгосподарського підприємства. Спеціальна схема полягає у встановленні державою фіксованих компенсаційних процентних норм, які дають можливість сільськогосподарським товаровиробникам компенсувати вхідний ПДВ та не повинні надавати їм відшкодування в обсязі, що перевищує нарахований вхідний ПДВ [5].

Необхідно відмітити, що й Коаліційною Угодою та Планом заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна–2020», затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 04.03.2015 р. № 213 передбачено збереження до 01.01.2018 р. чинної системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників. Адже спеціальний режим оподаткування ПДВ є єдиною формою державної підтримки аграрного сектору економіки,

який справляється автоматично, без втручання держави. Така підтримка виключає корупційну складову та має важливе значення у спрощенні податкових відносин, зменшує трудомісткість і витрати на адміністрування податків.

Проте для отримання Україною фінансової підтримки Міжнародний валютний фонд (далі – МВФ) наполягає на повній відміні спеціального режиму сплати ПДВ для сільгоспвиробників. На думку представників МВФ в Україні, аграрії мають перейти на загальнообов'язковий режим сплати ПДВ в 2017 році. Натомість представники українського агропромислового комплексу стверджують, що скасування спеціального режиму оподаткування ПДВ «вб'є» галузь. Оскільки в умовах загострення внутрішньої фінансової та економічної кризи, погіршення природно-кліматичних умов ведення сільського господарства, скасування зазначеного виду підтримки сільськогосподарських товаровиробників в Україні призведе до зниження конкурентоспроможності аграрного бізнесу, втрати обігових коштів та необхідності залучення кредитних ресурсів для покриття понесених витрат, що призведе до збільшення собівартості сільськогосподарської продукції [1].

Таким чином, враховуючи, що близько 10 % ВВП в Україні виробляється аграрним сектором економіки, питання скасування спеціального режиму оподаткування ПДВ та інших пільг для сільськогосподарських товаровиробників вимагає особливо ретельного і виваженого підходу.

У зв'язку з цим проблема оподаткування ПДВ сільськогосподарських товаровиробників порушена у багатьох законопроектах, які подані на розгляд Верховної Ради України у поточному році, в яких порушується питання щодо відновлення до 01.01.2018 р. дії спеціального режиму оподаткування ПДВ. Так, 04.02.2016 року до Верховної Ради подали законопроект «Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо захисту прав платників податку на додану вартість, в тому числі сільгоспвиробників» № 3851-1, в якому порушуються питання про запровадження єдиного публічного Реєстру заяв на бюджетне відшкодування: оприлюднення інформації щодо стану відшкодування ПДВ в розрізі окремих платників податків та заявлених ними до відшкодування з бюджету сум ПДВ, запровадження обов'язку відшкодування ПДВ виключно в порядку черговості надходження заяв та відновлення до 1 січня 2018 р.

дії спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість діяльності у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства.

На нашу думку, це реальна спроба пошуку компромісу між вимогами МВФ та можливістю фінансової підтримки галузі.

**Висновки.** ПДВ є одним із тих податків, за рахунок якого формується значна частина державного бюджету України. При цьому сільськогосподарські підприємства завжди мали державну підтримку у вигляді спеціального режиму оподаткування ПДВ, за якого суми нарахованого податку акумулювалися на спеціальних рахунках підприємств аграрного сектору і використовувалися ним у господарських цілях.

З прийняттям змін до ПКУ спеціальний режим оподаткування ПДВ сільгоспвиробників не скасували, проте й не наблизили його до стандартів європейського законодавства. Натомість у 2016 році було запроваджено перехідний спеціальний режим сплати ПДВ, який діятиме до 01.01.2017 р. У світлі цього подальші наукові дослідження повинні бути спрямовані на розробку комплексу системних заходів щодо фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств. Це, з одного боку, сприяє підвищенню продуктивності та конкурентоспроможності галузі на вітчизняному та європейському ринках, а з іншого боку, дасть змогу задовольнити вимоги МВФ.

### *Список використаних джерел*

1. Гончаренко В. Скасування спеціального режиму оподаткування ПДВ для аграріїв – це крок до знищення [Електронний ресурс]: [Інтерв'ю з депутатом Черкаської обласної ради (Фракція політичної партії ВО «Батьківщина»), головою Асоціації фермерів та землевласників Черкаської області, віцепрезидентом Асоціації фермерів та приватних землевласників України Гончаренко Віктором]. – Режим доступу: <http://www.siogodennya.org.ua/?p=35728>. – Назва з екрана.
2. Очередыко Л. М. Актуальні проблеми та шляхи удосконалення обліку розрахунків з податку на додану вартість / Л. М. Очередыко, О. В. Підлужна // Сталий розвиток економіки / Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2013. – Вип. № 3. – С. 270–273.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] / Україна.

Верховна Рада. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Назва з екрана.

4. Про податок на додану вартість [Електронний ресурс] : Закон України від 03.04.1997 р. № 168/97-ВР (втратив чинність) / Україна. Верховна Рада. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/168/97-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрана.
5. Про спільну систему податку на додану вартість [Електронний ресурс] : Директива Ради від 28.11.2006 р. № 2006/112/ЄС / Україна. Верховна Рада. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994\\_928/page](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_928/page). – Назва з екрана.

УДК 658.15

## **ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

**А. В. Мацюк**, *магістр спеціальності «Облік і аудит»*

**О. В. Артюх-Пасюта**, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

У статті досліджено підходи до трактування сутності поняття «ліквідність», «платоспроможність». Визначено методику розрахунку показників ліквідності. Обґрунтовано основні критерії розподілу суб'єкта малого підприємництва за рівнем платоспроможності.

**Ключові слова:** активи, грошові потоки, ліквідність, пасиви, платоспроможність, суб'єкт малого підприємництва.

**Вступ.** Однією із складових комплексного аналізу фінансового стану суб'єкта малого підприємництва є система показників, що характеризують його ліквідність та платоспроможність.

**Метою дослідження** є деталізація підходів до оцінки ліквідності та платоспроможності суб'єкта малого підприємництва, що дозволить комплексно оцінювати рівень його платоспроможності.

**Основні результати дослідження.** Поняття «ліквідність» і «платоспроможність» є взаємопов'язаними, однак різними за змістом. У працях науковців існують різні підходи до трактування сутності цих понять (табл. 1).

Узагальнюючи вище зазначене, під ліквідністю варто розуміти спроможність підприємства швидко реалізувати активи й одержувати грошові кошти для погашення зобов'язань. Платоспроможність суб'єкта малого підприємництва – це його здатність вчасно і в достатніх обсягах розраховуватись за зобов'язаннями.

**Таблиця 1 – Розкриття поняття «ліквідність» та «платоспроможність» різними авторами**

Автор, джерело	Визначення
В. М. Вовк [1, с. 169]	<b>Ліквідність</b> – здатність активу до швидкого перетворення на грошові кошти. <b>Платоспроможність</b> – достатність ліквідних активів для погашення усіх короткотермінових зобов'язань перед кредиторами.
Б. Грабовецький [2, с. 213]	<b>Ліквідність</b> відображає не тільки поточний стан, але й перспективу. <b>Платоспроможність</b> – здатність суб'єкта господарювання розраховуватись за борговими зобов'язаннями на конкретний момент.
Н. М. Давиденко [3, с. 37]	<b>Ліквідність</b> характеризує механізм перетворення активів у грошові кошти з метою своєчасного виконання зобов'язань. <b>Платоспроможність</b> – наявність у суб'єкта господарювання грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що потребує негайного погашення.
А. П. Дорошенко [4]	<b>Ліквідність</b> характеризує спроможність суб'єкта господарювання проводити розрахунки за своїми зобов'язаннями як за рахунок наявних грошових коштів, так і за рахунок грошових коштів, отриманих від реалізації майна суб'єкта господарювання.
А. Д. Шеремет [5, с. 165]	<b>Платоспроможність</b> – здатність покриття всіх зобов'язань суб'єкта господарювання усіма активами.

Для оцінювання ступеня ліквідності суб'єкта малого підприємства використовують показники ліквідності (табл. 2).

Оцінку ліквідності та платоспроможності суб'єкта малого підприємства варто здійснювати в наступній послідовності:

- вибір методів діагностики;
- збір інформації та її систематизація;
- визначення мети оцінки;
- розподіл активів за рівнем ліквідності та пасивів за термінами їх погашення;
- розрахунок коефіцієнтів ліквідності;
- аналіз грошових потоків;

- визначення рівня платоспроможності суб'єкта малого підприємництва;
- подання узагальнюючих висновків.

**Таблиця 2 – Показники ліквідності суб'єкта малого підприємництва**

Назва показника	Методика розрахунку	Нормативне значення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(грошові кошти + поточні фінансові інвестиції) / поточні зобов'язання	$\geq 0,2$
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(грошові кошти + поточні фінансові інвестиції + поточна дебіторська заборгованість + інші оборотні активи) / поточні зобов'язання	$\geq 0,7$
Коефіцієнт загальної ліквідності	оборотні активи / поточні зобов'язання	$\geq 1,5$
Коефіцієнт платоспроможності	грошові кошти / поточні зобов'язання	$\geq 0,1$
Коефіцієнт критичної ліквідності	(оборотні активи – виробничі запаси) / поточні зобов'язання	$\geq 0,8$

Для здійснення оцінки ліквідності та платоспроможності суб'єкта малого підприємництва варто застосовувати наступні методи: трансформаційні, вертикального та горизонтального аналізу звітності, методи дискримінантного аналізу, коефіцієнтний аналіз та аналіз грошових потоків.

Збір інформації для проведення оцінки ліквідності та платоспроможності суб'єкта малого підприємництва включає пошук необхідних джерел даних, їх трансформацію і систематизацію залежно від звітних періодів.

Метою оцінки ліквідності та платоспроможності суб'єкта малого підприємництва є визначення кредитоспроможності, інвестиційної привабливості, задоволення інтересів власників щодо ефективності витрачання коштів, визначення здатності суб'єкта малого підприємництва до реструктуризації та інші.

З метою визначення рівня платоспроможності суб'єкта малого підприємництва необхідно активи розподіляти залежно від рівня ліквідності та пасиви за термінами їх погашення (табл. 3).

**Таблиця 3 – Розподіл активу за рівнем ліквідності та пасивів за термінами їх погашення**

Вид активу	Склад групи
Найбільшліквідні (А 1)	Грошові кошти та їх еквіваленти та поточні фінансові інвестиції
Швидколіквідні (А 2)	Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги, дебіторська заборгованість за виданими авансами, з бюджетом, з податку на прибуток та інша поточна дебіторського заборгованість
Повільноліквідні (А 3)	Запаси, поточні біологічні активи, витрати майбутніх періодів, інші оборотні активи, необоротні активи, утримані для продажу, та групи вибуття
Важколіквідні (А 4)	Необоротні активи
Поточні зобов'язання і забезпечення (П 1)	Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги, розрахунками з бюджетом, зі страхуванням, з оплати праці, поточні забезпечення та інші поточні зобов'язання
Короткострокові кредити банків (П 2)	Короткострокові кредити банків
Довгострокові зобов'язання і забезпечення (П 3)	Довгострокові зобов'язання і забезпечення, зобов'язання пов'язані з необоротними активами утриманими для продажу та групами вибуття
Постійні (П 4)	Власний капітал

У процесі аналізу фінансового стану суб'єкта малого підприємства необхідним є визначення рівня його платоспроможності. Запропоновані авторами критерії розподілу суб'єкта малого підприємства за рівнем платоспроможності наведені у табл. 4.

**Таблиця 4 – Критерії розподілу суб'єкта малого підприємства за рівнем платоспроможності**

Критерії	Рівень платоспроможності	Характеристика
$A1 > P1 + P2$ $A1 + A2 > P1 + P2$ $A1 + A2 + A3 > P1 + P2$ $A1 + A2 + A3 + A4 > P1 + P2$	Високий	Активи суб'єкта малого підприємства формуються за рахунок власного капіталу



Критерії	Рівень платоспроможності	Характеристика
$A1 < P1 + P2$ $A1 + A2 > P1 + P2$ $A1 + A2 + A3 > P1 + P2$ $A1 + A2 + A3 + A4 > P1 + P2$	Середній	На суб'єкті малого підприємництва недостатньо ліквідних активів, що пов'язано із наявністю великих обсягів дебіторської заборгованості
Критерії	Рівень платоспроможності	Характеристика
$A1 < P1 + P2$ $A1 + A2 < P1 + P2$ $A1 + A2 + A3 > P1 + P2$ $A1 + A2 + A3 + A4 > P1 + P2$	Помірний	Значну частку власного оборотного капіталу суб'єкта малого підприємництва складають запаси.
$A1 < P1 + P2$ $A1 + A2 < P1 + P2$ $A1 + A2 + A3 < P1 + P2$ $A1 + A2 + A3 + A4 > P1 + P2$	Низький	Оборотні активи суб'єкта малого підприємництва формуються за рахунок позикового капіталу
$A1 < P1 + P2$ $A1 + A2 < P1 + P2$ $A1 + A2 + A3 < P1 + P2$ $A1 + A2 + A3 + A4 < P1 + P2$	Межа банкрутства	Суб'єкт малого підприємництва є банкрутом

Заключним етапом оцінки ліквідності та платоспроможності суб'єкта малого підприємництва є формування висновків, пропозицій та рекомендацій.

**Висновки.** Результати оцінки ліквідності та платоспроможності виступають вагомим інструментом визначення фінансового стану та визначення загрози банкрутства суб'єкта малого підприємництва.

#### Список використаних джерел

1. Вовк В. Ліквідність та платоспроможність: економічна суть та експертна оцінка / В. Вовк, О. Бугай // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 3. – С. 169–173.
2. Грабовецький Б. Економічний аналіз : підручник / Б. Грабовецький. – Київ : ЦУЛ, 2009. – 256 с.
3. Давиденко Н. М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства / Н. М. Давиденко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 2. – С. 36–40.

4. Дорошенко А. П. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті діагностики загального фінансового стану підприємства [Електронний ресурс] / А. П. Дорошенко. – Режим доступу: [http:// www.economy. nauka.com.ua](http://www.economy.nauka.com.ua). – Назва з екрана.
5. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу : учебник / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін, Е. В. Негашев. – Москва : Инфра-М, 2008. – 208 с.

УДК 657.3

## **НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ**

**О. Ю. Ритченко**, *магістр спеціальності «Облік і аудит»*

**Н. І. Самбурська**, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

У статті проаналізовано сучасний стан бухгалтерського обліку в бюджетних установах України. Визначено особливості їх діяльності. Окреслено ряд проблемних питань і напрямів удосконалення обліку та фінансової звітності бюджетних установ.

**Ключові слова:** бюджетна установа, кошторис, облік, облікова політика, фінансова звітність.

**Вступ.** Діяльність бюджетних установ України характеризується низкою особливостей, які впливають на побудову системи бухгалтерського обліку та звітності. Слід враховувати, що їх діяльність не спрямована на отримання прибутку, а орієнтована на вирішення інших суспільно значимих завдань: соціальних, адміністративних, освітніх, наукових і культурних. У той же час, фінансування цих установ здійснюється за рахунок надходження коштів з державного бюджету. Це зумовлює жорсткий контроль цільового їх використання та виконання кошторису витрат та впливає на організацію обліку. Разом з тим, з 01.01.2016 р. бухгалтери-практики України адаптуються до ведення обліку згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку в державному секторі, що посилює актуальність цього дослідження.

**Постановка проблеми.** Незважаючи на дійсно позитивні заходи щодо реформування обліку в державному секторі, залишаються невирішеними проблемні питання. Свідченням цьому є публікації науковців щодо необхідності їх вирішення, а саме: Борисова Н. В. – необхідність удосконалення системи обліку, а саме його реформування через призму законодавчого регулю-

вання; Максимової В. Ф – впровадження заходів з модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі шляхом підвищення рівня готовності облікових працівників [2]; Фірер Д. О. – обґрунтування місця та зростання ролі бухгалтерського обліку в системі управління бюджетними установами [5]; Хомуляк Т. І. – комплексне дослідження впливу запроваджуваних змін на систему бюджетного обліку та виявлення проблемних моментів, які при цьому виникають [6]; Штімер Л. Т. – окреслено труднощі, що виникають при адаптації вітчизняного законодавства щодо обліку в державному секторі до міжнародних вимог [7]. Не зменшуючи вагомості проведених досліджень, необхідно констатувати, що залишаються певні суперечливі питання щодо перспектив розвитку облікової системи установ державного сектору.

Їх вирішення набуває особливої актуальності у зв'язку з інтеграцією України у міжнародну спільноту та реалізацією завдань стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі. Ці чинники зумовлюють необхідність отримання нових потоків обліково-аналітичної інформації для внутрішніх потреб управління.

У зв'язку з цим, метою статті є критичний аналіз сучасного стану обліку в бюджетних установах та визначення напрямів його удосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** За останні роки у бюджетній сфері відбулись значні перетворення: змінилось законодавство; впроваджено казначейське обслуговування бюджетних коштів та облік зобов'язань розпорядників коштів у системі органів казначейства; створено централізовану модель управління державними ресурсами через єдиний казначейський рахунок. Це реальні зміни в напрямі реформування обліку в бюджетних установах.

Критичний аналіз останніх досліджень засвідчує, що невідрішеними до сьогодні залишаються такі проблеми:

1) невідповідність нормативно-правових актів Державної казначейської служби з питань ведення обліку і складання звітності стандартам IPSAS;

2) необхідність розробки зразків наказу про облікову політику для розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня;

3) одночасне використання двох методів обліку – касового методу (облік виконання бюджетів) і методу нарахувань (облік виконання кошторисів розпорядниками бюджетних коштів);

4) подвійна консолідація звітності: з Державним казначейством і з головними розпорядниками бюджетних коштів (інформація дублюється, звітні дані можуть містити різну інформацію, додаткові статті);

5) форма і періодичність складання кошторисів не дозволяють отримати релевантну інформацію для оперативного управління діяльністю бюджетної установи.

Все це призводить до надмірного накопичення інформації, її дублювання, неузгодженості показників звітності. Як наслідок, бухгалтери опрацьовують значні масиви даних, які необхідно систематизувати відповідно до різносторонніх запитів користувачів. Таким чином, виникає ще одна проблема – трудомісткості обліку.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору базуються переважно на аналогічних міжнародних стандартах для комерційних підприємств. На теперішній час затверджено 19 національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі, гармонізованих із міжнародними стандартами [1]. Проаналізувавши МСБОДС та НП(С)БОДС «Основні засоби», «Нематеріальні активи» та «Запаси» [2], можна виділити ряд ключових відмінностей, а саме:

- неспівпадіння визначень та їх деталізація у понятійному апараті;

- неспівпадіння складу основних засобів, нематеріальних активів;

- різниця у методі нарахування амортизації основних засобів і нематеріальних активів – у НП(С)БОДС визначений лише прямолінійний, у МСБОДС – надається право вибору з прямолінійного, виробничого, залишку, який зменшується;

- відмінності у методах переоцінки основних засобів і нематеріальних активів – у НП(С)БОДС визначений метод пропорційної зміни, тобто якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на річну дату балансу, у МСБОДС – надається альтернатива з методу пропорційної зміни та методу списання;

- неспівпадіння складу запасів – у МСБОДС не включаються: поточні біологічні активи та активи, які формують державні матеріальні резерви і запаси; але включено запаси з озброєння, землі, нерухомості для продажу, придбаних або вироблених товарів, які призначені для розподілу безоплатно або за номінальною вартістю іншим сторонам;

– різниця у методах методами вибуття запасів – у НП(С)БОДС визначені: собівартості перших за часом надходження (ФІФО), ідентифікованої собівартості та середньозваженої собівартості, у МСБОДС – регламентовано додатково методи нормативних затрат та ціни продажу.

Отже, між НП(С)БОДС та МСБОДС наявні істотні відмінності, що можна пояснити більш імперативним характером нормативних документів у державному секторі. Для уникнення цих неузгодженостей бюджетним установам доцільно обрати, відповідно до якого нормативного документу буде здійснюватися діяльність, та зафіксувати у Наказі про облікову політику.

23.01.2015 р. № 11 Наказом Міністерства фінансів України затверджено Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору.

Відповідно до норм цього документа у наказі про облікову політику слід передбачити положення, які враховують усі особливості та обмеження щодо обліку в бюджетних установах.

Мета розробки облікової політики у бюджетних установах полягає у визначенні внутрішніх правил ведення обліку, які не знайшли свого відображення у нормативних документах і стосуються виключно тих положень, про які забезпечують достовірне відображення господарських операцій в обліку та звітності [1].

Так, завданнями облікової політики бюджетної установи є:

- закріплення базових принципів організації та ведення бухгалтерського обліку, планування діяльності бюджетної установи;
- своєчасне попередження негативних явищ у фінансово-господарській діяльності;
- виявлення й ефективне використання внутрішньогосподарських резервів;
- контроль за наявністю та рухом як бюджетних, так і позабюджетних засобів, їх цільовим призначенням та раціональним використанням.

При цьому, при формуванні наказу про облікову політику необхідно зауважити, що сьогодні в бюджетних установах практично відсутні такі розпорядчі документи. Вони повинні бути обов'язково погоджені із елементами облікової політики установи вищого рівня. Тобто установа фактично втрачає можливість самостійно визначати методи і процедури, які можуть використовуватися суб'єктом державного сектору для ведення

бухгалтерського обліку. Крім того, в умовах реформування обліку у державному секторі не виключені зміни законодавства, що призведе до щорічного перезатвердження такого розпорядчого документа.

Ще однією проблемою є одночасне використання двох методів обліку – касового методу і методу нарахувань. Відповідно до Бюджетного кодексу України та Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки, бухгалтерський облік виконання державного і місцевих бюджетів ведеться за касовим методом із застосуванням методу нарахування за окремими операціями (облік державного боргу, зобов'язань розпорядників бюджетних коштів), тобто операції за доходами та видатками відображаються в обліку в момент проведення відповідних платежів, а операції з фінансування бюджету – в момент зарахування коштів з одночасним відображенням боргу.

В цьому контексті, логічним є зауваження Н. М. Позняковської про те, що використання різних методів обліку доходів і видатків ставить під сумнів достовірність інформації, що міститься у фінансовій звітності бюджетних установ та бюджетів місцевого самоврядування і відповідно зведеного бюджету України [4]. Поступовий перехід в Україні на застосування методу нарахувань відображатиме сутність операцій і економічний подій, у результаті чого збільшиться обґрунтованість, нейтральність, своєчасність, повнота і порівнянність облікових даних. Зауважимо, що у МСБОДС 1 «Подання фінансових звітів» встановлено єдині правила ведення обліку та складання фінансової звітності для усіх суб'єктів даної сфери економіки. Так, облікові системи бюджетних установ мають дотримуватися методу нарахування щодо обліку операцій виконання кошторису та бюджету. Застосування цього методу дозволить суб'єктам досягнути достовірного відображення у звітності фінансового стану та результатів виконання бюджету.

Необхідно зауважити, що у державному секторі має місце подвійна консолідація звітності: з Державним казначейством України і з головними розпорядниками бюджетних коштів. Крім цього, звітність за касовими операціями консолідується зі звітністю, отриманою поза казначейським обслуговуванням через його відсутність у деяких розпорядників. Це ускладнює отримання оперативної звітної інформації, тобто отримання доку-

мента на завершальному етапі оперативного обліку, з метою розроблення та затвердження інформації для прийняття рішень на поточний період [3]. Для вирішення цієї проблеми необхідно удосконалювати форми звітності бюджетних установ з урахуванням єдиного методу обліку витрат.

Недостатня інформативна наповненість зовнішньої звітності бюджетної установи та необхідність оперативного контролю за цільовим використанням коштів на підставі кошторису, зумовлює необхідність розробки та впровадження внутрішніх звітів про виконання бюджету. При цьому для контролю важливими є такі показники як факт виконання бюджету, порівняння цього показника із планом (абсолютне та відносне відхилення), визначення відповідального за недовиконання тієї чи іншої статті. Такі звіти доцільно формувати щомісячно у розрізі підрозділів бюджетної установи. Узагальнення даних за такими внутрішніми звітами дасть можливість виявити позапланові і незаконних витрати, оцінити результати роботи підрозділів.

**Висновки.** На нашу думку, основними напрямками подальших досліджень в цій сфері має стати вдосконалення: методики обліку витрат бюджетних коштів з використанням методу нарахувань; методики обліку активів на основі критичної оцінки IPSAS; організації обліку в контексті підвищення якості інформаційного забезпечення управління в залежності від запитів керівників відповідного ієрархічного рівня. Особливої уваги потребує уніфікація підходів до консолідації форм звітності бюджетних установ.

### *Список використаних джерел*

1. Верига Ю. А. Проблемні аспекти організації бухгалтерського обліку в бюджетних / Ю. А. Верига, Т. В. Гладких, Н. О. Кулявець // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. Випуск 4 (68) 2014 р. Серія «Економіка». – 485 с. – С. 86–93.
2. Максимова В. Ф. Перспективи вдосконалення облікової системи в бюджетних установах / В. Ф. Максимова // Бізнес Інформ, 2014. – № 7. – С. 230–234.
3. Писарчук О. В. Проблемні аспекти формування облікової політики суб'єкта державного сектору / О. В. Писарчук, О. М. Кудіна, В. В. Тютлікова // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 1/5(21). – С. 46–50.

4. Позняковська Н. М. Гармонізація фінансової звітності суб'єктів бюджетної сфери України з Міжнародними стандартами фінансової звітності // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2010. – С. 59–65.
5. Філер Д. О. Місце обліку в системі управління бюджетними установами / Д. О. Філер // Облік і фінанси АПК. – 2014. – № 3 (65).
6. Хомуляк Т. І. Особливості обліку у бюджетних установах в умовах сьогодення / Т. І. Хомуляк // Вісник Житомирського державного технічного університету. – Сер.: Економічні науки. – Житомир : Вид-во ЖДТУ. – 2014. – № 2 (68). – С. 75–81.
7. Штимер Л. Т. Облікова система установ державного сектору економіки: проблеми та перспективи розвитку / Л. Т. Штимер // Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 276–282.

УДК 657:330.123.3:006(100+477)

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ У СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ**

**М. М. Різник**, *магістр спеціальності «Облік і аудит»*

**Є. А. Карпенко**, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

У статті досліджено особливості обліку запасів у суб'єктів господарювання державного сектору відповідно до Національних та Міжнародних стандартів з метою удосконалення нормативно-правового регулювання обліку запасів у державному секторі та наближення до міжнародних вимог.

**Ключові слова:** запаси, Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі, Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку в державному секторі, державний сектор, суб'єкти господарювання державного сектору.

**Вступ.** На сучасному етапі розвитку Україна прагне вступити до Європейського Союзу. За таких умов установи державного сектору вимагають особливої уваги та зважених кроків у реформуванні їх системи обліку, адже вона значно відрізняється від міжнародної. В свою чергу, застосування Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі з поступовим переходом до Міжнародних дозволить підвищити достовірність інформації для внутрішніх та зовнішніх користувачів.



На сьогодні, найактуальнішим є питання щодо досягнення цілі уніфікації, гармонізації обліку в результаті реалізації Стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі [4].

Реалізуючи Стратегію модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі, з метою наближення до Міжнародних стандартів, на державному рівні було прийнято ряд Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС) як, зокрема для регулювання обліку запасів суб'єктів господарювання державного сектору, було прийнято НП(С)БОДС 123 «Запаси» [2].

**Постановка проблеми.** Метою статті є проведення порівняльного аналізу вимог щодо обліку запасів за НП(С)БОДС 123 «Запаси» [3], МСБОДС 12 «Запаси» [1] та П(С)БО 9 «Запаси» [3] для визначення адаптованості національних вимог до вимог Міжнародних стандартів.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогодні методологічною основою щодо формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси та її розкриття у фінансовій звітності в бюджетних установах є НП(С)БОДС 123 «Запаси» [2], впроваджене з 01 січня 2015 року. Окрім того, на підприємствах дане питання регулюється за допомогою П(С)БО 9 «Запаси» [3], затверджене 20 жовтня 1999 року.

З метою визначення адаптованості нормативно-правового поля регламентації бухгалтерського обліку та звітності до Міжнародних стандартів, проведемо аналіз порядку обліку запасів, що регламентується НП(С)БОДС 123 «Запаси» [2] та П(С)БО 9 «Запаси» [3], яке теж спрямоване на орієнтацію до Міжнародних стандартів (табл. 1).

Дослідивши дані табл. 1, ми дійшли висновку, що підходи до трактування поняття «запаси» за НП(С)БОДС 123 [2] за своєю суттю є однаковими, як за МСБОДС 12 [1] та П(С)БО 9 [3].

Що стосується складу запасів, то за НП(С)БОДС 123 [2], до їх складу включають активи, що становлять державні матеріальні резерви та запаси, поточні біологічні активи, сільськогосподарську продукцію і продукцію лісового господарства, які не є складовими запасів за МСБОДС 12 [1], проте поділ запасів за П(С)БО 9 [3] відображає продукцію сільського господарства, поточні біологічні активи як їх структурну складову. Загалом щодо складу запасів, то більшість груп запасів мають однаковий склад за трьома стандартами.

**Таблиця 1 – Порівняльний аналіз порядку обліку запасів  
за Національними та Міжнародними  
стандартами обліку**

<b>Ознака порівняння</b>	<b>НП(С)БОДС 123 «Запаси» [2]</b>	<b>МСБОДС 12 «Запаси» [1]</b>	<b>П(С)БО 9 «Запаси» [3]</b>
<b>Визначення</b>	Це активи, які утримуються для подальшого продажу, безоплатного розподілу передачі за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі звичайної діяльності суб'єкта державного сектору для подальшого споживання; перебувають у формі сировини чи допоміжних матеріалів для використання у виробництві продукції, при виконанні робіт, наданні послуг або для досягнення поставленої мети або задоволення потреб суб'єкта державного сектору.	Це активи, які існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі, для споживання або розподілу при наданні послуг; утримуються для продажу або розподілу за умов звичайної господарської діяльності або перебувають у процесі виробництва для такого продажу або розподілу.	Це активи, які утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.
<b>Склад запасів</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Сировина основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби;</li> <li>– готова продукція або незавершене виробництво;</li> <li>– матеріальні цінності, що придбані (вироблені, отримані) та утримуються з метою подальшого розподілу, передачі, продажу;</li> <li>– активи, що становлять державні матеріальні резерви та запаси (резерви нафтопродуктів, зерна тощо);</li> <li>– МШП, що використовуються не більше одного року або протягом операційного циклу, якщо він більше одного року;</li> <li>– поточні біологічні активи, якщо вони оцінюються за цим Положенням, а також сільськогосподарську продукцію і</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Товари, що були придбані та утримуються для перепродажу;</li> <li>– незавершене виробництво;</li> <li>– готова продукція;</li> <li>– основні та допоміжні матеріали, призначені для використання у процесі виробництва;</li> <li>– товари, придбані чи вироблені суб'єктом господарювання, що призначені для розподілу іншим сторонам безоплатно або за номінальної платою.</li> </ul> <p>Запаси в державному секторі можуть складатися з: запасів озброєння; складів споживчих товарів; матеріалів для технічного обслугову-</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Сировина, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності;</li> <li>– незавершене виробництво у вигляді не закінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та не закінчених технологічних процесів;</li> <li>– готова продукція;</li> <li>– товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються з метою подальшого продажу;</li> <li>– малоцінні та швидкозношувані предмети;</li> <li>– поточні біологічні активи, сільськогосподарська продукція і продукція лісового господарства після її первісного визнання.</li> </ul>

Ознака порівняння	НП(С)БОДС 123 «Запаси» [2]	МСБОДС 12 «Запаси» [1]	П(С)БО 9 «Запаси» [3]
	продукцію лісового господарства науково-дослідних закладів після її первісного визнання.	вання; запасних деталей для основних засобів; стратегічних запасів; запасів не випущеної валюти; поштових матеріалів, утримуваних для родажу; незавершеного виробництва; землі / нерухомості, утримуваної для продажу.	
Критерії визнання	Запаси визнаються активом, якщо вартість запасів можливо достовірно визначити, існує ймовірність отримання суб'єктом бухгалтерського обліку в державному секторі майбутніх економічних вигод, пов'язаних з їх використанням, або вони мають потенціал корисності.	–	Запаси визнаються активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство/ установа отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена.
Оцінка на момент придбання	За первісною вартістю.	За собівартістю придбання, виготовлення.	За первісною вартістю.
Витрати, які не включаються до вартості придбання	– Понаднормові втрати і нестачі запасів; – фінансові витрати; – витрати на зберігання, крім тих витрат, які необхідні перед наступним етапом виробництва; – загальногосподарські та інші подібні витрати, які безпосередньо не пов'язані з придбанням і доставкою запасів та приведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях; – витрати на збут.	– Наднормативні суми відходів матеріалів, оплати праці або інших виробничих витрат; – витрати на зберігання, крім тих витрат, які необхідні перед наступним етапом виробництва; – адміністративні накладні витрати, не пов'язані з доставкою запасів до їхнього теперішнього місцезнаходження та приведенням у теперішній стан; – витрати на продаж.	– Понаднормові втрати і нестачі запасів; – фінансові витрати; – витрати на збут; – загальногосподарські та інші подібні витрати, які безпосередньо не пов'язані з придбанням і доставкою запасів та приведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях.
Методи оцінки собівартості вибутих запасів	– Ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; – середньозваженої собівартості;	– Конкретної ідентифікації індивідуальної собівартості; – «перше надходження перший	– ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; – середньозваженої собівартості;

Ознака порівняння	НП(С)БОДС 123 «Запаси» [2]	МСБОДС 12 «Запаси» [1]	П(С)БО 9 «Запаси» [3]
	– собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО).	видаток» (ФІФО); – за формулою середньозваженої собівартості; – стандартизованих витрат; – роздрібних цін.	– собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); – нормативних затрат; – ціни продажу.

Проте, за МСБОДС 12 [1] є складові запасів, які не відображені в НП(С)БОДС 123 [2] та П(С)БО 9 [3] серед них такими є: запаси озброєння; склади споживчих товарів; матеріали для технічного обслуговування; запасні деталі для основних засобів; стратегічні запаси; запаси не випущеної валюти; поштові матеріали, утримувані для продажу; земля/нерухомість, утримувана для продажу. Вважаємо, що необхідність їх виділення зумовлена специфікою діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки.

Критерії визнання запасів за НП(С)БОДС 123 [2] та П(С)БО 9 [3] є однаковими і полягають у визнанні запасів активом, якщо їх вартість можна достовірно визначити та отримати в майбутньому економічні вигоди. МСБОДС 12 [1] не передбачено критеріїв визнання запасів.

На відміну від МСБОДС 12 [1], за яким запаси оцінюються за собівартістю придбання, виготовлення, у Національних стандартах на момент придбання вони оцінюються за первісною вартістю.

За НП(С)БОДС 123 [2] та П(С)БО 9 [3] оцінка вибуття запасів здійснюється за п'ятьма методами, серед яких спільними є методи: ідентифікованої собівартості, метод ФІФО, середньозваженої собівартості. Відмінність в методах між цими стандартами полягає а наступному: за НП(С)БОДС 123 [2] застосовуються методи стандартизованих витрат та роздрібних цін, а за П(С)БО 9 [3] – нормативних затрат та ціни продажу.

МСБОДС 12 [1] застосовується лише три методи, вони є ідентичними як для НП(С)БОДС 123 [2], так і для П(С)БО 9 [3].

**Висновки.** Провівши аналіз, можемо зробити висновок, що розроблені державні стандарти щодо обліку запасів базуються на основі Міжнародних стандартів, що дозволить їм удосконалити процес обліку запасів. Проте, розробка стандартів поро-

джує необхідність створення методичних рекомендацій щодо порядку обліку запасів у державному секторі, враховуючи специфіку діяльності кожної із них.

### **Список використаних джерел**

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку для державного сектору 12 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://195.78.68.18/minfin/document/81058/12a.pdf>. – Назва з екрана.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/RE18314.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE18314.html). – Назва з екрана.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/REG4044.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4044.html). – Назва з екрана.
3. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 р. № 34. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/KP070034.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP070034.html). – Назва з екрана.

УДК 657:658.91

## **ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА**

**А. С. Рудич**, *магістр спеціальності «Облік і аудит»*

**І. Ю. Кравченко**, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

У статті розглянуті сучасні проблеми обліку орендних операцій, що сформувалися в ринкових умовах, та напрями їх вдосконалення.

**Ключові слова:** фінансова оренда, операційна оренда, лізинг, орендар, орендодавець, облік.

**Вступ.** Наявність орендованих господарських засобів у складі ресурсів підприємства збільшує ринкову вартість підприємств, підвищує інвестиційну привабливість та забезпечує захист їхніх прав.

Результативність управлінських рішень щодо оновлення, реконструкції і модернізації техніко-технологічної бази спонукає українські підприємства до активного пошуку оптимальних форм інвестування. Тому особливого значення в оновленні застарілої технічної бази виробництва набуває оренда.

Питання організації та методики обліку та аудиту оренди розглядаються в працях таких вітчизняних науковців, як: М. Білуха, Ф. Бутинець, Г. Давидов, Н. Дорош, Л. Кулаковська, В. А. Кулик, М.Ф. Огійчук, Ю. Піча, В. Сопко, Л. Сук, Б. Усач та інших.

Стаття присвячена дослідженню термінологічної неузгодженості в законодавчих документах, що регулюють орендні операції, некоректності та неточності існуючих вимог щодо ведення бухгалтерського обліку орендних операцій, відсутності правил облікового відображення окремих категорій витрат, що стосуються орендних операцій.

**Виклад основного матеріалу.** Орендні операції здійснюють прямий вплив на майновий стан та фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання та опосередкований – на суму обов'язкових платежів, що сплачуються ним до міського та державного бюджетів. У зв'язку з цим виникає необхідність в отриманні достовірних відомостей про величину та структуру орендних операцій, підґрунтям цього є вирішення низки проблемних питань, що постали перед обліковою наукою.

На основі вивчення та аналізу наукової літератури проблеми, які стосуються бухгалтерського обліку орендних операцій можна об'єднати в три окремі групи [2] :

1. Термінологічна неузгодженість в законодавчих документах, що регулюють орендні операції.

В Україні існує певна термінологічна розбіжність у трактуванні термінів «лізинг» і «оренда». Якщо в Податковому кодексі обидва терміни вживаються як ідентичні [6], то в П(С)БО 14 [7] вживається тільки таке поняття, як «оренда», а Закон України «Про фінансовий лізинг» [8] застосовує виключно поняття «лізинг». Тобто здається, що існують дві різні операції – оренда і лізинг, оподаткування яких ідентичне. Але характеризуючи операцію з надання деякого активу в тимчасове користування, мова повинна йти про оренду.

Існує термінологічна неузгодженість і в законодавчих документах, що регулюють орендні операції. Надання послуг з орен-

дних операцій регулюється відповідними нормативно-правовими актами, які ставлять відмінні вимоги до предмета оренди (табл. 1.1).

**Таблиця 1.1 – Вимоги до предмета оренди**

Нормативно-правовий акт	Джерело	Вимоги до предмета оренди
1. Цивільний кодекс України	[11, п. 1 ст. 760]	Неспоживна річ, яка визначена індивідуальними ознаками і яка зберігає свій первісний вигляд при неодноразовому використанні (неспоживна річ)
2. Господарський кодекс України	[1, п. 3 ст. 292]	Нерухоме і рухоме майно, призначене для використання як основні засоби, не заборонене законом до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень про передачу його в оренду
3. Податковий кодекс України	[6, пп. 97 п. 1 ст. 14]	Основні засоби
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда»	[7, ст. 4]	Необоротний актив
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 17	[4, ст. 4]	Актив

Порівнюючи визначення оренди, спостерігаємо деякі відмінності – згідно з П(С)БО 14 об'єктами оренди визнаються необоротні активи. Як відомо, до складу необоротних активів входять основні засоби, нематеріальні активи та інші необоротні матеріальні активи, отже, їх можна здавати і брати в оренду. У той же час інші законодавчі акти (Податковий кодекс України [6], Закон України «Про оренду державного та комунального майна» [9]) передбачають проведення орендних операцій тільки з основними фондами або майном. У відповідності до МСБО 17 об'єктом оренди є актив, що включає як необоротні, так і оборотні активи [4]. Тобто існує розбіжність щодо визначення об'єктів оренди.

А відсутність такого визначення як поліпшення об'єкту оренди породжує проблему відокремлення в обліку споріднених операцій (ремонт, технічне обслуговування, добудова, реконструкція, модернізація, модифікація, дообладнання, переозброєння та інші).

2. Некоректність та неточність існуючих вимог щодо ведення бухгалтерського обліку орендних операцій. Так, у П(С)БО 14 зазначено, що «дохід від операційної оренди визнається іншим операційним доходом...з урахуванням способу одержання економічних вигод, пов'язаних з використанням об'єкта операційної оренди». Практика показує, що для бухгалтерів не зрозуміло, що означає «...з урахуванням способу одержання економічних вигод...» [7]. Це призводить до ігнорування цієї норми при наявності права на її застосування.

Відповідно до стандарту витрати орендаря на поліпшення об'єкта операційної оренди (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що призводять до збільшення майбутніх економічних вигод, які первісно очікувалися від його використання, відображаються орендарем як капітальні інвестиції у створення (будівництво) інших необоротних матеріальних активів [7]. Але ж це дає змогу стверджувати, що згідно вимог стандарту збільшується вартість тих (віртуальних) основних засобів, на поліпшення яких ці затрати понесені в дійсності не були.

Хоча відображення орендодавцем в бухгалтерському обліку об'єкту оренди в складі власних основних засобів є зрозумілим, проте в стандарті про це не згадується. Відокремлення основних засобів, переданих в операційну оренду, на окремому субрахунку в обліку основних засобів на практиці є більше зручним.

3. Відсутність правил облікового відображення окремих категорій витрат. Ця проблема відокремлення споріднених операцій таких як ремонт, технічне обслуговування та інших, – не єдина причина виникнення проблеми відображення в обліку витрат з поліпшення об'єкту оренди.

Остання викликана й наступними обставинами, що стосуються стандартів бухгалтерського обліку :

- не передбачено порядок обліку поліпшень, за умови, що орендодавець відшкодовує витрати на проведення таких поліпшень;
- не відображено затрати орендаря на поліпшення орендованого об'єкту, які не призводять до збільшення майбутніх економічних вигод від його використання (наприклад, витрати на поточний ремонт тощо);
- стандарт не містить інформації щодо обліку технічного обслуговування об'єкту оренди;
- не визначено порядок покриття капітальних інвестицій;



- критерії витрат, що підлягають капіталізації не обумовлені, а умови їх застосування потребують конкретизації.

Слід зазначити, що витрати з нарахування амортизації об'єкта оренди потребують окремого висвітлення в облікових документах. Так, застосування норм стандарту в деяких випадках неможливе, оскільки :

- хоча збільшення вартості основних засобів на суму відшкодованих поліпшень, що здійснені орендарем, є очевидним, але цього не вимагають норми чинного законодавства. Проте, амортизація відшкодованих орендодавцем поліпшень не передбачено ані П(С)БО 14 «Оренда», ані П(С)БО 7 «Основні засоби»;

- основні засоби, передані в оренду, фактично знаходяться у орендаря. Так, орендар безпосередньо користується об'єктом оренди, а на балансі такий об'єкт рахується в орендодавця. В зв'язку з цим виникає необґрунтованість відображення в обліку орендодавця витрат з нарахування амортизації об'єкта оренди ;

- порядок визначення строку корисного використання проведених поліпшень орендованого об'єкту не визначений.

Також стандартом не передбачено порядок визнання витрат з укладення орендної угоди у орендаря, а методика визначення плати за оренду взагалі відсутня.

Окремого розгляду потребує питання повернення об'єкта оперативної оренди із вже здійсненими витратами на його поліпшення. При поверненні орендованого майна орендодавцю здійснені орендарем витрати на модернізацію, реконструкцію для покращання його функціональних завдань чи поліпшення зовнішнього вигляду, як правило, недоцільно відокремлювати від об'єкта оренди. В контексті розгляду проблеми відображення в обліку повернення об'єкта оперативної оренди після проведення певних поліпшень неможливо не зупинитися на поверненні об'єкту оренди, поліпшення якого здійснювалось без отримання згоди орендодавця. Це пов'язано з тим, що в такому разі орендар не має права вимагати від орендодавця компенсації понесених витрат. В жодному нормативному документі не висвітлено порядок відображення в обліку понесених витрат орендарем на здійснення поліпшення після повернення об'єкту оренди.

Крім цього, при формуванні критеріїв класифікації оренди на відповідні категорії застосовуються різні підходи. Здебільшого це виникає через наявність протиріч щодо юридичної природи та економічної сутності категорії «оренда». У зв'язку з цим доцільно навести трактування сутності категорій фінансової та

операційної оренди. Згідно з договором фінансової оренди передбачається надання активу одному користувачу – орендареві, який в процесі ефективного використання ресурсу, шляхом експлуатації його корисних властивостей отримує практично всі економічні вигоди, а орендодавець, відповідно, вартість об'єкта, зданого в оренду, відшкодує при отриманні орендних платежів від орендаря. Фінансова оренда здебільшого виступає прихованою формою придбання майна орендарем, який юридично не є його власником, однак має фактичний контроль над об'єктом оренди. Застосування методу прямого фінансування відбувається за умови прямої купівлі майна орендодавцем, який не об'єднує в собі прав та обов'язків ні виробника, ні дилера з метою подальшої передачі його в оренду. Відтак, оренда повинна гарантувати отримання мінімальних орендних платежів та усувати невизначеність щодо сум витрат, які носять характер неповерненості.

Однак за умови придбання орендодавцем об'єкта, що надаватиметься в оренду декільком орендарям та використовуватиметься для власних потреб, описана оренда, швидше за все, іменуватиметься операційною. Відповідно, операційна оренда трактується через відносини власності, що виникли на основі укладеної орендної угоди, при яких витрати орендодавця щодо утримання ресурсу не покриваються орендними платежами протягом всього строку оренди. Так, В. В. Сопко та О. В. Бойко вважають, що «операційна оренда – господарська операція фізичної чи юридичної особи, що передбачає передачу орендарю права користування основними засобами на строк, що не перевищує строк їх повної амортизації, з обов'язковим поверненням таких основних засобів їх власнику після закінчення строку дії орендної угоди» [10].

Однак основним критерієм розподілу фінансової і операційної оренди згідно з національним П(С)БО 14 «Оренда» є міра ризику і вигоди щодо права користування та володіння орендованим активом стосовно сторін угоди. Для відображення чіткої класифікації орендних операцій доцільно з'ясувати, чи відбувається передача істотних ризиків та вигод та хто здійснює контроль щодо основних вигод, отриманих протягом терміну корисного використання активу, що орендується. Операційна оренда не передбачає перенесення будь-яких ризиків та вигод, пов'язаних з правом користування орендованим активом. В ході цього значна частина ризиків і вигод належатиме власнику ак-

тиву. Як наслідок, операційна оренда буде менш тривалою, ніж фінансова, при якій велика частка підприємницького ризику, а також економічних вигод належатиме орендареві.

Однак, крім визначення та трактування категорій фінансової та операційної оренди, в П(С)БО 14 «Оренда» міститься інформація щодо їх облікових критеріїв розподілу (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 – Алгоритм поділу оренди для цілей бухгалтерського обліку на основі національного стандарту [5, с. 304]

Ідентифікація фінансової оренди за останніми трьома ознаками, на наш погляд, є недостатньою. Виходячи з цього, наведені критерії слід використовувати факультативно, тобто окремо від основних та у взаємозв'язку з іншими ознаками щодо визначення оренди фінансовою.

Такий підхід відображено і в МСБО 17 «Оренда», де дані ознаки наведено осторонь з формулюванням «...фактори, які окремо або в сукупності також можуть призвести до класифікації оренди як фінансової» [4]. Після внесення змін до національних стандартів склад ознак віднесення оренди до фінансової у МСБО 17 «Оренда» та П(С)БО 14 «Оренда» не відрізняються, хоча національний стандарт вищезазначені ознаки ставить на один рівень з іншими.

Одночасно, в МСБО 17 «Оренда» наведено приклади щодо класифікації операцій оренди як фінансової чи операційної. Якщо чітко дотримуватись логіки МСБО, оренду слід кваліфікувати як операційну за умови, коли в основному всі ризики і вигоди, пов'язані з правом власності, не передаються орендарю [4].

Інформація, зазначена в міжнародному стандарті «Оренда» щодо класифікації, демонструє суб'єктивний підхід та, як зазначає Н. В. Ніколенко, наводить на думку, що віднесення оренди до фінансової чи операційної залежить скоріше від суті операції, а не форми контракту. В цьому випадку доцільно згадати про принцип превалювання сутності над формою, згідно з яким операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми [5, с. 306]. Об'єкт, взятий у фінансову оренду, буде відображатись на балансі того підприємства, яке отримує економічну вигоду від його використання, а не формально володіє ним.

Однак перелік ознак, наведений в П(С)БО 14 «Оренда», для визначення виду оренди зобов'язує її вважати фінансовою, операційна ж є «орендою іншою, ніж фінансова», тобто визначається способом від супротивного [7].

Оскільки в національних та міжнародних стандартах облікові критерії розмежування оренди не мають числових значень, що надає більшу свободу для прийняття та ухвалення рішень самим підприємством, доцільно було б звернутись і до Податкового кодексу України, який надає перелік ознак, при дотриманні яких оренду визнають або фінансовою, або операційною.

Необхідно відмітити, що на багатьох підприємствах України первинний облік організований не у відповідності з останніми вимогами ведення бухгалтерського обліку, що значно ускладнює подальший облік та збільшує трудові витрати на його ведення. Вважаємо, що вдосконалення системи обліку орендних операцій перш за все повинно торкнутися первинної документації. При цьому вдосконалення облікової документації і документообороту має здійснюватись в таких напрямках:

- підвищення оперативності оформлення та обробки інформації процесу оренди;
- підвищення рівня об'єктивності аналітичної інформації, що міститься в документації;
- підвищення контролю по обліку надходження вибуття орендованих основних засобів;
- економія витрат на документування та обробку документів.

Підвищенню якості економічної інформації має сприяти автоматизація обліково-аналітичного процесу орендних операцій підприємства, результатом чого є зниження трудомісткості обробки інформації, зведення ймовірності допущення помилок, які можуть виникати при перенесенні даних з одного облікового регістру на нуль, і таким чином, підвищення оперативності одержання й формування інформації для прийняття управлінських рішень.

В результаті дослідження питань обліку орендних операцій в вітчизняній та міжнародній теоріях встановлено, що норми, викладені у П(С)БО 14, не співпадають з окремими положеннями міжнародних стандартів.

В такому випадку потрібно якомога відповідальніше підходити до конкретних визначень, щоб мінімізувати ризик недостовірного відображення таких операцій в робочих документах та звітності підприємств. На сьогоднішній день учасникам орендних операцій в більшості випадків краще керуватись міжнародними стандартами. Адже відповідність національних нормативних документів орендних операцій до міжнародних сприяє уніфікації нормативних документів в цілому.

**Висновки.** Таким чином, на основі вивчення та аналізу наукової літератури проблеми, які стосуються реформування бухгалтерського обліку орендних операцій можна об'єднати в три окремі групи.

По-перше, існує термінологічна неузгодженість і в законодавчих документах, що регулюють орендні операції. Надання послуг з орендних операцій регулюється відповідними нормативно-правовими актами, які ставлять відмінні вимоги до предмета оренди

По-друге, відсутність такого визначення як поліпшення об'єкту оренди породжує проблему відокремлення в обліку споріднених операцій (ремонт, технічне обслуговування, добування, реконструкція, модернізація, модифікація, дообладнання, переозброєння та інші).

По-третє, відсутність правил облікового відображення окремих категорій витрат. Ця проблема відокремлення споріднених операцій таких як ремонт, технічне обслуговування та інших, – не єдина причина виникнення проблеми відображення в обліку витрат з поліпшення об'єкту оренди.

Підсумовуючи викладене, можна відзначити, що окремі аспекти обліку орендних операцій потребують вдосконалення і розв'язання, що призведе безпосередньо до підвищення ефективності здійснення орендних операцій та оптимізації пов'язаних з цим витрат.

Реформування системи обліку орендних операцій потребує вдосконалення, оскільки розв'язання зазначених проблем є передумовою визначення можливості ефективності здійснення орендних операцій та оптимізації пов'язаних з цим витрат.

### ***Список використаних джерел***

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : Закон від від 16.01.2003 № 436-IV (Редакція станом на 19.02.2016) / Законодавство України : [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 20.03.2016.
2. Литвиненко І. Ю. Облік орендних операцій: проблемні аспекти [Електронний ресурс] / І. Ю. Литвиненко. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/6\\_NiTSB\\_2009/Economics/41670.doc.htm](http://www.rusnauka.com/6_NiTSB_2009/Economics/41670.doc.htm). – Назва з екрана.
3. Масленніков Є. І. Управління орендними операціями та їх облік на підприємствах машинобудування / Є. І. Масленніков // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – Вип. 3(37). – С. 106–114.

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 17 (МСБО 17). Оренда [Електронний ресурс] : Міжнародний документ від 01.01.2012 р. / Законодавство України : [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_018](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_018). – Назва з екрана.
5. Ніколенко Н. В. Класифікація орендних операцій для цілей бухгалтерського обліку / Н. В. Ніколенко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – 2013. – № 4(54). – С. 302–310.
6. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI (Редакція від 01.02.2016 р.) / Законодавство України : [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Назва з екрана.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» [Електронний ресурс] : Положення від 28.07.2000 № 181 (Редакція станом на 09.08.2013) / Законодавство України : [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>.
8. Про фінансовий лізинг [Електронний ресурс]: Закон України від 16.12.1997 № 723/97-ВР (Редакція станом на 16.01.2004) Законодавство України : [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/723/97-вр>. – Назва з екрана.
9. Про оренду державного та комунального майна [Електронний ресурс] : Закон України від 10.04.1992 № 2269-XII (Редакція від 10.09.2014) / Законодавство України : [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2269-12>. – Назва з екрана.
10. Сопко В. В. Бухгалтерський облік: фінансовий та внутрішньогосподарський / В. В. Сопко, О. В. Бойко. – Київ : Фенікс, 2003. – 468 с.
11. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV (Редакція від 19.02.2016 р.) / Законодавство України : [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://sop.com.ua/regulations/1521/8199/8200/461727>. – Назва з екрана.

## МЕТОДИКА ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ КОШТОРИСУ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

*Н. В. Сідько, магістр спеціальності «Облік і аудит»*

*М. М. Орищенко, к. е. н., доцент – науковий керівник*

У статті запропоновано вдосконалити методику аудиту кошторисів з урахуванням ризиків та особливостей притаманних плануванню в бюджетних установах.

**Ключові слова:** кошторис, ризик, аудит.

**Вступ.** Кошторис – це основний плановий документ, який надає повноваження бюджетній установі щодо отримання доходів та здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення цілей, визначених для бюджетних призначень [5].

За допомогою внутрішнього аудиту можна оцінити якість формування та виконання кошторису бюджетної установи та надавати рекомендації щодо удосконалення наведених процесів.

**Мета дослідження** полягає у обґрунтуванні методики перевірки та шляхів покращення стану формування та виконання кошторису бюджетної установи.

**Основні результати дослідження.** При проведенні внутрішнього аудиту кошторисів бюджетної установи важливо виявити ризики, які притаманні діяльності з формування та виконання кошторису, оцінити ефективність системи внутрішнього контролю та дій керівництва по мінімізації ризиків.

Найбільш притаманними ризиками діяльності з формування та виконання кошторису бюджетної установи є:

- завищення потреби в коштах з метою отримання зайвого фінансування;
- завищення розрахунку планових надходжень доходів за спеціальним фондом;
- неповне оприлюднення в звітності фактичних витрат;
- перевищення фактичних видатків в порівнянні з затвердженими асигнуваннями внаслідок взяття до сплати небюджетної заборгованості;
- неповне використання виділених асигнувань з причини неефективних управлінських дій [6, с. 15].



Ефективність функціонування системи внутрішнього аудиту залежить від повноти виконання встановленого порядку формування та виконання кошторису та правильного розподілу обов'язків між відповідальними особами за напрямками діяльності бюджетної установи (наприклад, потреби в капітальному або поточному ремонті – начальник експлуатаційної служби), які затверджені головним бухгалтером.

Виконання вимог встановленого порядку та належний розподіл обов'язків між відповідальними особами за напрямками діяльності бюджетної установи дозволить мінімізувати ризики, однак, якщо порушення допущені за вказівкою керівництва бюджетної установи навіть ефективна система внутрішнього аудиту не мінімізує ризики.

Після встановлення ризиків необхідно дослідити якість планування, встановити чи відповідають заплановані витрати фактичній потребі бюджетної установи, чи обґрунтовані заплановані доходи за спеціальним фондом бюджетної установи.

Необхідно дослідити обґрунтованість розрахунків в запланованих асигнуваннях загального фонду бюджету, та їх деталізацію за видами та кількістю, перевірити розрахунки обсягу надходжень та видатків спеціального фонду кошторису за кожним джерелом доходів (рис. 1).

Практично завжди після затвердження кошторису бюджетної установи, до нього вносяться зміни, як стосовно зменшення призначень так і стосовно збільшення. Тобто, необхідно перевірити наявність потреби у внесенні змін до кошторису та наявність розрахунків, які обґрунтовують зміни. Після перевірки формування кошторису бюджетної установи потрібно перевірити його виконання. Мета такої перевірки полягає у встановленні та порівнянні касових та фактичних видатків в розрізі програм та кодів економічної кваліфікації видатків з затвердженими у кошторисі, та у разі наявності розбіжностей провести аналіз причин таких розбіжностей.

Потрібно перевірити якість формування видаткової частини кошторису за загальним та спеціальним фондами. Для цього необхідно дослідити обґрунтованість потреби бюджетної установи у передбачених кошторисом розмірах асигнувань в розрізі кожного коду економічної класифікації видатків за загальним та спеціальним фондами видаткової частини кошторису. Крім того, необхідно перевірити, чи підтверджені заплановані обсяги видатків відповідними розрахунками.

<b>1. Перевищення фактичних видатків над затвердженими асигнуваннями</b>	Свідчить про невжиття керівництвом установи необхідних заходів щодо приведення видатків відповідно до бюджетних асигнувань, взяття зобов'язань понад асигнування, що є бюджетним правопорушенням та призводить до утворення не бюджетної заборгованості; використання наявних на початок року запасів; отримання робіт, послуг, товарів, які на початок року перебували у складі дебіторської заборгованості.
<b>2. Зменшення фактичних видатки порівняно із затвердженими асигнуваннями</b>	Свідчить про економічне та раціональне використання бюджетних коштів; планування зайвих асигнувань; утворення дебіторської заборгованості, накопичення запасів; несвоєчасне відображення в бухгалтерському обліку операцій, пов'язаних з фактичними видатками.
<b>3. Перевищення фактичних видатків над касовими</b>	Свідчить про погашення дебіторської заборгованості, що обліковувалася на початок року; утворення кредиторської заборгованості на кінець звітного періоду; списання запасів, які були придбані раніше.
<b>4. Зменшення касових видатків порівняно із затвердженими асигнуваннями</b>	Свідчить про зменшення асигнувань та неповне фінансування установи.
<b>5. Перевищення касових видатків над фактичними</b>	Свідчить про погашення кредиторської заборгованості, що обліковувалася на початок року; збільшення запасів; утворення дебіторської заборгованості на кінець звітного періоду.

Рисунок 1 – Перевірка касових та фактичних видатків бюджетної установи [3]

Перевірка обґрунтованості розрахунків достатньо важлива, оскільки як правило, більшість шахрайським схем починається з завищення потреби, та як наслідок – планових показників. Найвідомішим порушенням є завищення розрахунку фонду заробітної плати.

Під час перевірки обґрунтованості формування видаткової частини кошторису бюджетної установи необхідно проаналізувати обсяг дебіторської та кредиторської заборгованості, що виникла на кінець бюджетного року. Оскільки наявність заборго-

ваності може свідчити про прорахунки в плануванні, завищення чи зниження в кошторисі планових обсягів видатків за загальним та спеціальним фондами кошторису.

У ході перевірки фактичного виконання кошторису необхідно проаналізувати звіти про виконання кошторису за загальним та спеціальним фондами бюджету, книгу обліку фактичних видатків, книгу обліку асигнувань та прийнятих зобов'язань, а також книгу Журнал-головна в розрізі рахунків класу 8 «Витрати» (80 «Видатки із загального фонду», 81 «Видатки спеціального фонду», 82 «Виробничі витрати») Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ [4].

Достатньо часто, під час перевірок встановлюються факти неповного відображення фактичних витрат, проведених за бухгалтерським обліком в звітності. При оприлюдненні такі витрати кваліфікуються як бюджетне правопорушення та в подальшому органи Державного казначейства України не допустять оплати цих витрат. Такий вид порушень свідчить про взяття до сплати зобов'язань понад затверджені асигнування та виникнення у зв'язку з цим небюджетної кредиторської заборгованості, яка не підлягає оплаті за рахунок бюджетних коштів.

Однак, можливі і об'єктивні причини перевищення фактичних видатків над затвердженими асигнуваннями в кошторисі, а саме: списання на видатки використаних товарно-матеріальних цінностей протягом поточного бюджетного року, які були закуплені в попередньому звітному році; проведення фактичних витрат за рахунок погашення дебіторської заборгованості, що рахувалася на початок звітного періоду.

Причиною того, що фактичні видатки менші за затверджені асигнування може бути погашення кредиторської заборгованості, що рахувалася на початок звітного періоду, невикористання придбаних протягом року товарно-матеріальних цінностей, здійснення авансових платежів (утворення дебіторської заборгованості).

**Висновки.** Перевірка кошторису як основного планового документу бюджетної установи відіграє важну роль в аудиті бюджетної установи. Внутрішній аудит формування та виконання кошторису бюджетної установи надає змогу уточнити ризикові напрями використання коштів та встановити наявність слабких місць з причини необґрунтовано завищених розрахунків доходів або видатків.

### **Список використаних джерел**

1. Гацуленко Л. В. Державний фінансовий контроль : навч. посіб. / Л. В. Гацуленко, В. А. Дерій, М. М. Коцупатрій. – Київ : ЦУЛ, 2009. – 424 с.
2. Даценко Г. В. Фінансовий контроль за виконанням кошторису бюджетних установ, визначення основних етапів / Г. В. Даценко, Т. В. Поліхун // Гроші, фінанси і кредит. – Вип. І (53). – 2014. – С. 312–318.
3. Колесник О. Л. Методика аудиту складання та затвердження кошторису, внесення до нього змін та стану виконання [Електронний ресурс] / О. Л. Колесник. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>. – Назва з екрана.
4. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ: наказ Міністерства фінансів України від 26.06.2013р. № 611 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
5. Порядок складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ: Постанова Кабінету Міністрів України № 228 від 28.02.2002 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
6. Мажуліна М. О. Кошторис доходів і витрат бюджетної організації / М. О. Мажуліна, Т. В. Афанасієвська // Управління розвитком. – 2013. – № 1(141). – С. 14–16.

УДК 657.47:006

### **ОБЛІК ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

**М. А. Лисенко, магістр спеціальності «Облік і аудит»**

**М. О. Виноградова, к. е. н., доцент – науковий керівник**

У статті досліджено проблеми облік забезпечень за національними та міжнародними стандартами, дано критичну оцінку їх стану і перспектив розвитку.

**Ключові слова:** забезпечення, Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, зобов'язання, Баланс (Звіт про фінансовий стан).

**Вступ.** При поступовому русі України у світовий економічний простір найактивнішими є питання наближення націо-

нальних стандартів, ведення обліку та складання фінансової звітності відповідно до міжнародної нормативної бази.

**Постановка проблеми.** Метою статті є розкриття проблемних аспектів обліку забезпечень за національними і міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, а саме – відмінність визнання забезпечень відповідно до П(С)БО та МСБО.

**Виклад основного матеріалу.** Вітчизняна теоретична наука приділила недостатньо уваги питанням визнання складових, оцінки та визначення (розрахунку) забезпечень. Тому доречним буде порівняти, про що іде мова у національних П(С)БО щодо забезпечень, та МСБО, і відповідно, з'ясувати чи є перспективи розвитку спірних питань, які не досліджувались раніше.

Отже, забезпечення – це один з видів зобов'язань. В Україні облік зобов'язань регулюється Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», на міжнародному рівні – МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» (табл. 1).

**Таблиця 1 – Основні нормативно-правові акти, які визначають принципи та методи обліку забезпечень і відображення їх у звітності**

<b>Основні нормативно-правові акти, які визначають принципи та методи обліку забезпечень та відображення їх у звітності</b>	
В Україні – П(С)БО 11 «Зобов'язання»: Наказ Міністерства фінансів України № 20 від 31.01.2000 року (зі змінами та доповненнями)	На міжнародному рівні – МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи»: IASB, Міжнародний документ від 01.01.2012 року

Згідно з п. 6 ПСБО 11 «Зобов'язання» з метою бухгалтерського обліку зобов'язання поділяють на: довгострокові, поточні, непередбачені зобов'язання та доходи майбутніх періодів. Безпосередньо про забезпечення мова йде у частині довгострокових зобов'язань – це довгострокові забезпечення, а поточних зобов'язань – це поточні забезпечення. Тому розмежування забезпечень на дві групи відбулося одночасно із змінами у структурі Балансу (Звіту про фінансовий стан), починаючи зі звітності за I квартал 2013 року.

У попередній формі Балансу залишки по всіх забезпеченнях відображалися у II Розділі Пасиву Балансу за рядками 400 та 410.

У поточній редакції форми № 1 забезпечення тепер розташовано відповідно до їх «довгостроковості» та «короткостроковості» в розділах II та III Пасиву Балансу за рядками РП 1520 «Довгострокові забезпечення», РП 1660 «Поточні забезпечення» відповідно.

З приводу такого розмежування для бухгалтера постає перше проблемне питання – які забезпечення відносити до поточних, а які до довгострокових? Так як, відповідно до Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності за рядком 1520 визначається сальдо за кредитом рахунку 47 (крім 475, 476), якщо забезпечення визнано довгостроковим шляхом попередніх (прогнозних) оцінок. Однак, такі оцінки можуть бути достатньо суб'єктивними та викривленими. За рядком 1 660 розміщують залишки поточних забезпечень, які також обліковуються за субрахунками рахунку 47 за критерієм «якщо забезпечення планується використати протягом 12 місяців з дати балансу». Знову таке рішення видано на розсуд суб'єкта господарювання.

Це також є певною проблемою, так як відповідно до п. 4 ПСБО 11 «Зобов'язання», «забезпечення – це зобов'язання з невизначеними сумами або часом погашення на дату балансу». В даному визначенні одним із критеріїв забезпечень є невизначеність саме часу погашення. Чи ймовірно законодавство має різні поняття щодо терміну «використання» (за Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності) та терміну «погашення» (за ПСБО 11 «Зобов'язання»). Тому дана проблема повинна набути подальшого розвитку й надалі.

Відповідно до п. 10 МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи», «забезпечення – це зобов'язання з невизначеним строком або сумою погашення».

Порівнюючи обидва визначення (табл. 2) можна відзначити їх повне співпадання, але, за ПСБО 11 критерієм визнання є дата балансу, а за МСБО 37 будь-який подібний термін взагалі відсутній, що за певних обставин, може привнести викривлення даних обліку і звітності за цим об'єктом.

Однак, в цілому, у МСБО забезпеченням приділено значно більшу увагу, ніж у національних ПСБО. Про це свідчить навіть сама назва відповідного стандарту МСБО, де цей об'єкт винесено у заголовок, крім того цей міжнародний стандарт значно більший за обсягом. МСБО 37 не визначає детальний склад

зобов'язань та не групує їх у довгострокові та поточні, виходячи із чого проблема розмежування забезпечень на дві великі групи та неузгодженість певних термінів тут відсутня.

**Таблиця 2 – Порівняння визначення забезпечень відповідно до П(С)БО 11 та МСБО 37**

<b>Визначення забезпечень відповідно до національних та міжнародних стандартів</b>	
П(С)БО 11 «Забезпечення – зобов'язання з невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу»	МСБО 37 «Забезпечення – зобов'язання з невизначеним строком або сумою»

П. 3 ПСБО 11 надає конкретний перелік забезпечень, які може створювати суб'єкт господарювання. Забезпечення створюються для відшкодування наступних (майбутніх) операційних витрат на: виплату відпусток працівникам, додаткове пенсійне забезпечення, виконання гарантійних зобов'язань, реструктуризацію, виконання зобов'язань при припиненні діяльності, виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів тощо. Таке саме групування забезпечень передбачено у Розділі VII забезпечення резервів Форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності».

МСБО 37 подібних конкретних видів забезпечень не виділяє, але у п.5 сказано, що деякі типи забезпечень розглядаються також у стандартах про: будівельні контракти (МСБО 11 «Будівельні контракти»); податки на прибуток (МСБО 12 «Податки на прибуток»); оренду (МСБО 17 «Оренда»); виплати працівникам (МСБО 19 «Виплати працівникам»); страхові контракти (МСФЗ 4 «Страхові контракти»).

У ПСБО 11 в даному випадку посилання на відповідні стандарти відсутні. За здійсненим дослідженням найбільшу увагу щодо забезпечень приділено у ПСБО 26 «Виплати працівникам».

Наступним виникає питання щодо порівняння визнання/створення забезпечень (таб.3). Адже у МСБО 37 увага акцентована на можливості достовірної оцінки забезпечень, тоді як у ПСБО 11 мова йде про можливість її розрахункового визначення. Відповідна інтерпретація в ПСБО 11 не є вдалою, оскільки сама по собі можливість такого розрахунку не підкреслює ключового змісту критерію достовірності та якості інформації про даний об'єкт обліку і звітності.

**Таблиця 3 – Порівняльна характеристика визнання  
забезпечень відповідно до національних та  
міжнародних стандартів бухгалтерського обліку**

<b>П. 14 П(С)БО 11 «Зобов'язання»</b>	<b>П. 14 МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи»</b>
Забезпечення створюється при виникненні внаслідок минулих подій зобов'язання, погашення якого ймовірно призведе до зменшення ресурсів, що втілюють в собі економічні вигоди, та його оцінка може бути розрахунково визначена.	Забезпечення слід визнавати, якщо: а) суб'єкт господарювання має існуюче зобов'язання (юридичне чи конструктивне) внаслідок минулої події; б) ймовірно, що вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди, буде необхідним для і виконання зобов'язання; в) можна достовірно оцінити суму зобов'язання.

Тому доцільним було б вилучити з формулювання словосполучення «оцінка» може бути «розрахунково» визначена та ввести поняття «достовірно визначена». Це зможе підвищити ступінь гарантування якісного формування інформації про забезпечення в обліку і звітності.

**Висновки.** Крім розглянутих вище проблем щодо обліку та відображення у звітності забезпечень при порівнянні вітчизняних та міжнародних стандартів, можна стверджувати про недостатність розкриття у ПСБО ще таких питань, як достовірність оцінки забезпечень, найкраща оцінка (із відповідним цифровим прикладом), ризики та невизначеності, теперішня вартість, майбутні події, компенсації, зміни забезпечень тощо.

Таким чином було з'ясовано, що вітчизняним підприємствам необхідно переймати міжнародний досвід щодо трактування сутності забезпечень та їх визнання, і, крім того, особливу увагу звертати на ризики, пов'язані з оцінкою забезпечень, адже такий ризик визначає певну непостійність результату, що, в подальшому, не надасть змогу прийняти виважені та ефективні управлінські рішення.

#### ***Список використаних джерел***

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 (зі змінами і доповненнями) / Режим доступу: liga.net. – Назва з екрана.
2. Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи [Електронний ресурс] : Міжнародний стандарт бухгалтерського



обліку 37 від 01.01.2012 р. – Режим доступу: [http://minfin.gov.ua/document/92448/MSBO\\_37.pdf](http://minfin.gov.ua/document/92448/MSBO_37.pdf). – Назва з екрана.

3. Замула І. В. Резерви майбутніх витрат на охорону навколишнього середовища: бухгалтерська інтерпретація / І. В. Замула, М. О. Козлова // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3 (57). – С. 51–55.
4. Затока Т. І. Розкриття інформації про способи забезпечення виконання зобов'язань у звітності: напрями удосконалення / Т. І. Затока // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 2 (20). – С. 212–220.
5. Петренко Н. І. Удосконалення обліку резервів майбутніх витрат і платежів / Н. І. Петренко, О. О. Пархомчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : Міжнародний збірник наукових праць. Серія: Бухгалтерського облік, контроль і аналіз. Випуск 2 (20) / Відповідальний редактор д. е. н., проф. Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – С. 385–396.

УДК: 657.28:331.2

## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

*І. В. Скрипак, магістр спеціальності «Облік і аудит»*

*В. Л. Вороніна, к. е. н., доцент – науковий керівник*

У статті розглянуті сучасні проблеми обліку розрахунків з оплати праці, що сформувалися в ринкових умовах, та напрями їх вдосконалення.

**Ключові слова.** Заробітна плата, облік оплати праці, організація оплати праці, проблеми обліку.

**Вступ.** Аспекти організації та оплати праці є основою соціально-трудових відносин найманих працівників, роботодавців і держави, що впливають на ефективність управління трудовими ресурсами.

Теоретичний розгляд питань розрахунків з оплати праці має актуальне значення, оскільки оплата праці є досить важливою ланкою системи соціально-трудових відносин і найскладнішою у вирішенні соціально-економічної проблеми. З одного боку, вона є основним джерелом грошових доходів найманих працівників, основою матеріального добробуту їхніх сімей, з іншого – суттєвою часткою витрат виробництва і водночас головним

чинником забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці.

**Постановка проблеми.** На будь-якому підприємстві розділ обліку розрахунків з оплати праці ведеться в обов'язковому порядку. Для бухгалтера важливо знати основи законодавства про працю та з якими проблемами обліку розрахунків з оплати праці він може зіткнутися.

Забезпечення управління даними про працю та її оплату багато в чому залежить від створення ефективної системи і методики ведення обліку розрахунків з оплати праці. Питання обліку розрахунків з оплати праці мали окремі проблеми як за умов командно – адміністративної економіки, так і за умов ринку. Тому необхідно об'єднати проблеми обліку розрахунків з оплати праці з метою надання пропозицій щодо їх вирішення.

Важливими задачами вдосконалення розрахунків з праці є: прискорення науково-технічного прогресу, зменшення використання «живої» праці, механізація трудомістких робіт, оптимізація використання трудових ресурсів, зменшення втрат робочого часу. Досягнення таких цілей важко здійснити без вироблення нових підходів.

Багато вітчизняних та зарубіжних науковців присвятили свої праці дослідженню проблем обліку і аналізу управління персоналом підприємства, а саме такі, як М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Верига, Р. Я. Верцман, С. Ф. Голов, Н. Г. Горицька, Н. Н. Грабова, В. Н. Добровський, В. М. Костюченко, Л. М. Криницький, Р. І. Лахтінова, А. В. Маргуліс, М. С. Пушкар, Г. В. Савицька, В. В. Сопко, Н. М. Ткаченко та інші.

Однак, вдосконалення нормативно-правової бази зумовлює необхідність подальшого дослідження питань документального забезпечення кадрового обліку та розрахунків з персоналом з оплати праці.

Основною метою даної статті є висвітлення сучасних проблем обліку розрахунків з оплати праці, що сформувалися в ринкових умовах, та напрямки їх вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** Заробітна плата працівника, незалежно від виду підприємства, залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці і кінцевих результатів господарської діяльності підприємства, регулюється податками і максимальним розміром не обмежується.

Однією з основних причин цього, на нашу думку, є складність нормативно-правового регулювання оплати праці.

Так, в Україні діє велика кількість (більше двох десятків) основних нормативно-правових актів, що регулюють розрахунки з оплати праці та при цьому постійно змінюються і доповнюються.

Історично так склалося, що оплата праці є точкою перетину часто різнонаправлених інтересів суб'єктів економічної системи: працедавців, найманих працівників, податкових та страхових органів тощо. У зв'язку з цим значення ділянки обліку оплати праці важко переоцінити, а особливо в сучасних умовах, коли все більш загострюються протиріччя між відповідними суб'єктами.

Заробітна плата в Україні має низький рівень і, для більшості найманих працівників, вона перетворилася на невелику соціальну виплату. Така ситуація не сприяє зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці. Разом з тим, використовуючи дешеву робочу силу, підприємці не зацікавлені підвищувати продуктивність праці шляхом вкладання коштів в оновлення виробничих фондів та розвиток персоналу. Дешева робоча сила зумовлює не лише низький рівень продуктивності праці, але і низьку якість продукції, і в зв'язку з цим її неконкурентоспроможність.

В свою чергу, роботодавці намагаються знизити «податковий тягар», пов'язаний з оплатою праці та практикують виплату заробітної плати у «конвертах» – шлях до зменшення суми податків, заснований на свідомому ухиленні від оподаткування [1].

Виплата заробітної плати в «конвертах» призводить до «ланцюгової реакції», адже не доплачуються внески до пенсійного фонду та податки до бюджету, що негативно впливає на виконання бюджету країни та може зашкодити працівникові, який в результаті цього може залишитись без гідної пенсії в майбутньому та соціального захисту сьогодні.

Для боротьби з «тіньовою заробітною платою» уряд вніс пропозицію щодо популяризації легалізації доходів, при якій буде стягуватись штраф за кожного неоформленого робітника. В Україні існує проблема оцінки розміру мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму та вартості робочої сили. Ці проблеми породжують низку дій, які спричиняють проблеми обліку розрахунків з оплати праці [4].

Необхідно створити такі економічні умови, щоб наймання працівники мали можливість законно працювати, працедавці законно платити їм заробітну плату і сплачувати податки до бюджету.

Всі вищезазначені аспекти обумовлюють трудомісткість та ризиконебезпечність ділянки обліку оплати праці на підприємстві. Адже помилка у нарахуванні заробітної плати автоматично призводить до цілого ряду викривлень і порушень, а в кінцевому підсумку – до отримання недостовірних даних щодо фінансово-майнового стану підприємства.

Крім того, не слід забувати й про штрафні санкції, що загрожують підприємствам в разі несвочасної виплати заробітної плати..

Таким чином, на сьогодні першочерговим завданням є введення заробітної плати з «тіні» та підвищення життєвого рівня громадян, в тому числі за допомогою податкових методів.

Для вирішення цих проблем необхідно провести комплексну реформу оплати праці, яка б відповідала таким завданням: підвищення платоспроможного попиту на внутрішньому ринку, збільшення питомої ваги заробітної плати у ВВП, встановлення раціональних співвідношень між заробітною платою, підприємницьким прибутком і прибутком від власності, створити цілісну системну правову базу організації оплати праці.

Не менш важливими проблемами обліку розрахунків з оплати праці в умовах сучасної економічної кризи є примусова відпустка працівників за власний рахунок, переведення працівників на неповний робочий день, звільнення працівників, затримка виплати заробітної плати, не проведення індексації заробітної плати та компенсацій за невикористані відпустки працівниками [4].

Дуже важливо відображати економічно достовірну та обґрунтовану інформацію про виконання нормативів та динаміку показників про працю, нагляд за дотриманням співвідношення росту продуктивності праці та заробітної плати, за зменшенням невірних витрат скритих та явних збитків робочого часу, стимулювання праці на підприємстві. На основі цієї інформації здійснюється контроль за виконанням робочого часу на підприємстві, впровадження прогресивних методів праці, дотриманням правильного співвідношення між ростом продуктивності праці та заробітної плати [2].

Найбільшою проблемою обліку розрахунків із працівниками з оплати праці на сьогодні є недостатня автоматизація даної ділянки обліку та відсутність частини додаткових реквізитів у документах, якими підтверджуються операції з обліку праці та її оплати. Тому одним із напрямів вдосконалення бухгалтерського обліку є зменшення кількості документації завдяки впровадженню багатоденних і накопичувальних документів, використання типових міжвідомчих форм, пристосованих до використання обчислювальної техніки.

Для вдосконалення обліку оплати праці потрібно забезпечити підприємства комп'ютерним веденням обліку. Це дасть змогу швидко та якісно дати аналіз витратам, визначити розрахункові операції, виключити можливість помилок, які могли б виникнути при ручному розрахунку, цим самим забезпечити правильність нарахування заробітної плати працівникам підприємства та нарахування обов'язкових платежів [2].

Також в умовах економічної кризи необхідно краще стимулювати оплату праці, адже мотивація необхідна для досягнення високої ефективності управління персоналом. Вона розглядається, як суперечлива єдність трьох компонентів: цінностей праці, вимог до роботи і можливості реалізації цих вимог.

**Висновки.** Отже, слід зробити висновок, що питання нарахування заробітної плати, займають особливе місце в роботі бухгалтерії кожного підприємства.

Основою ефективної діяльності будь-якого суб'єкта господарювання виступає чітко налагоджена система урахування і контролю. Незалежно від форми власності фірмі необхідний бухгалтерський облік як основа, що підтверджує юридичну і фінансову обґрунтованість дій фірми, її взаємодії з органами державного керування і правопорядку і дотримання встановлених норм і правил [2].

Сьогодні, створено законодавчо-правову базу регулювання оплати праці відповідно до міжнародних трудових норм, що діють у ринковій економіці, система документування оплати праці розвинута на високому рівні. Однак, залишається необхідність розроблення нових та удосконалення існуючих галузевих форм первинних документів з обліку заробітної плати, що враховують особливості її нарахування і виплати в окремих галузях економіки, зокрема в сільському господарстві [3].

Реалізація завдань реформування системи бухгалтерського обліку та сучасні ринкові зміни діючої системи організації оп-

лати праці потребують докорінних змін методології обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві.

### **Список використаних джерел**

1. Покатаєва О. В., Кошулинська Г. О. Шляхи вдосконалення системи оплати праці на підприємстві // Держава та регіони. Науково-виробничий журнал. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3 – С. 139–141.
2. Садовников О. А., Сировой Г. В. Сучасні проблеми обліку розрахунків з оплати праці та удосконалення їх шляхів // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Науковий журнал. – 2011. – № 8 (162), Ч.1.
3. Ткаченко Н. А. Особливості документального оформлення операцій з обліку праці та її оплати // Облік і фінанси АПК. Науково-виробничий журнал. – 2011. – № 3 – С. 79–83.
- б. Хома Д. М. Проблеми обліку та аудиту розрахунків з оплати праці в умовах економічної кризи // Сталий розвиток економіки. Науково-виробничий журнал. – 2010. – № 3 – С. 222–227.

УДК 336.74-028.27(477)

## **СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОБЛЕМИ РИНКУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ**

**Н. О. Тюніна**, *магістр спеціальності «Облік і аудит»*

**Ю. О. Ночовна**, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

У статті досліджено сучасний стан і проблеми ринку електронних грошей в Україні, дано критичну оцінку вимог вітчизняного та європейського законодавства щодо нормативно-правового регулювання електронних грошей, обґрунтовано їх переваги і недоліки, розкрито значення електронних грошей в економіці країни.

**Ключові слова:** електронні гроші, електронний гаманець, емісія електронних грошей, емітент електронних грошей, електронна платіжна система.

**Вступ.** Всесвітня мережа Інтернет з кожним днем охоплює все більше сфер людської життєдіяльності, відповідно, зростає необхідність у проведенні зручних і швидких розрахунків між користувачами, в тому числі, які знаходяться у різних країнах.

Саме цю функцію виконують електронні гроші. Спочатку вони використовувалися для здійснення вузького кола платежів, але зараз масштаби їхнього використання постійно зростають. Так, за допомогою електронних грошей можна купити авіа та залізничні квитки, оплатити комунальні послуги, поповнити рахунки мобільних операторів, заплатити за Інтернет і кабельне телебачення, купити товари в Інтернет-магазині тощо.

Електронні гроші – це віртуальні грошові одиниці, за допомогою яких здійснюються розрахунки в мережі Інтернет. Вони є зобов'язаннями емітента, випущеними з метою розрахунків, але при цьому вони не мають власної внутрішньої вартості. Випущені емітентом електронні гроші на 100 % забезпечуються традиційними факторами грошей, при чому емітент зобов'язується на вимогу власника електронних грошей обміняти їх на звичайні гроші і навпаки. Отже, по суті, це ті ж грошові знаки, що мають таку ж цінність, як і реальні гроші, з тією лише різницею, що весь їхній оборот відбувається виключно в електронному вигляді в Інтернеті. Вони можуть бути в різних валютах, їх можна обміняти на реальні гроші і навпаки. Але електронні гроші – це не одне і те ж саме, що і безготівкові кошти на банківських рахунках. Їх ні в якому разі не можна ототожнювати.

**Постановка проблеми.** Метою статті є дослідження сучасного стану і проблем ринку електронних грошей в Україні, критична оцінка вимог вітчизняного та європейського законодавства щодо нормативно-правового регулювання електронних грошей, обґрунтування їх переваг і недоліків, розкриття значення електронних грошей в економіці країни.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасний стан ринку електронних грошей в Україні характеризується наступними показниками. Обсяг електронних грошей в обороті України становить 15–18 млрд грн. Щорічне зростання ринку електронних грошей знаходиться на рівні 45–55 %. Загальна кількість користувачів електронних грошей охоплює 300–400 тис. чол. Загальна кількість «електронних гаманців» користувачів України у 2015 р. склала 40 млн. При цьому на 26,5 млн із них було здійснено більше ніж одну платіжну операцію. Загальна сума операцій, на яку українські користувачі «електронних гаманців» здійснили оплату за отримані товари, роботи або послуги у 2015 р., склала 3,238 млрд грн, що у 2,3 раза перевищує аналогічний показник 2014 р. [3].

На сьогодні 17 банків України мають право на емісію електронних грошей, вони обслуговують 5 найпотужніших електронних платіжних системи. Найбільшими емітентами електронних грошей в Україні у 2015 р., зокрема, стали Фідобанк (електронна платіжна система Monexy) – на 12,379 млн грн, Альфа-Банк (електронна платіжна система Maxi) – на 9,315 млн грн, Ощадбанк (електронна платіжна система GlobalMoney) – на 8,5 млн грн (рис. 1).



Рисунок 1 – Електронні платіжні системи України в цифрах 2015 року [3]

Крім того для здійснення платіжних операцій електронними грошима у мережі Інтернет можна скористатися різними міжнародними електронними платіжними системами, найбільш розповсюдженими з яких є: PayPal, E-Gold, WebMoney, Мастер-Кард, Виза тощо (рис. 2).



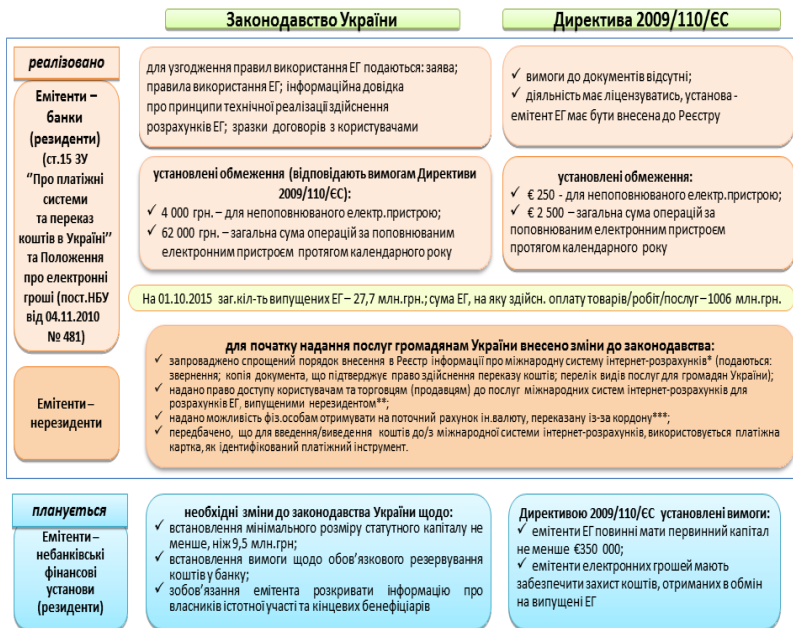
Рисунок 2 – Найпопулярніші електронні платіжні системи світу

Вимоги, що регулюють випуск та використання електронних грошей в Україні, викладені у статті 15 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» та Положенні про



електронні гроші в Україні, затвердженому постановою Правління Національного банку України від 04.11.2010 р. № 481 (зі змінами та доповненнями) (рис. 3).

### Електронні гроші в Україні (сучасний стан та перспективи)



\*пост. НБУ від 24.07.2015 № 480 (зміни до Положення про порядок реєстрації плат.систем, учасників плат.сист. та операторів послуг платіжної інфраструктури № 48);

\*\* пост. НБУ від 24.07.2015 № 481 (зміни до Положення про електронні гроші в Україні № 481);

\*\*\*пост. НБУ від 27.11.2015 № 833 (зміни до Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків в національній валюті № 492.).

Рисунок 3 – Нормативно-правове регулювання електронних грошей в Україні [4]

Чинними нормативними документами встановлено, що:

- випуск електронних грошей може здійснювати виключно банк;
- випуск електронних грошей здійснюється шляхом їх надання користувачам або комерційним агентам в обмін на готівкові або безготівкові кошти;
- банк має право випускати електронні гроші на суму, що не перевищує суму отриманих ним грошових коштів;

- банк, що здійснює випуск електронних грошей, зобов'язаний погашати випущені ним електронні гроші на вимогу користувача;

- порядок здійснення операцій з електронними грошима та максимальна сума електронних грошей на електронному пристрої, що перебуває в розпорядженні користувача, обмежується Національним банком України: до 4 000 грн – для непоповнюваного електронного пристрою та 62 000 грн – для поповнюваного електронного пристрою;

- банк має право надавати своїм клієнтам, у тому числі шляхом укладення з юридичними особами агентських договорів, такі фінансові послуги у сфері використання електронних грошей: емісію електронних грошей, розповсюдження електронних грошей – операції з надання електронних грошей користувачам, які не пов'язані із зобов'язанням щодо їх погашення; обмін електронних грошей – операції з обміну електронних грошей на готівку і навпаки; погашення електронних грошей – операції з вилучення електронних грошей з обігу з одночасним наданням їх пред'явникові готівкових або безготівкових коштів [5, 6].

Водночас, Директивою ЄС № 110 від 2009 р. передбачено, що випуск електронних грошей, крім банків, можуть здійснювати й інші фінансові установи, але за певних умов, а саме: ліцензування діяльності установи-емітента електронних грошей; внесення установи-емітента електронних грошей до державного реєстру; розмір статутного капіталу установи-емітента електронних грошей має бути не меншим, ніж 350 000 євро; забезпечення установою-емітентом електронних грошей захисту коштів, отриманих в обмін на випущені електронні гроші; обмеження електронних грошей на електронному пристрої, що перебуває у розпорядженні користувача: 250 євро – для непоповнюваного електронного пристрою і 2 500 євро – для поповнюваного електронного пристрою [3].

В НБУ також мають намір дозволити небанківським установам випускати електронні гроші. Дана ініціатива виникла в рамках процесу гармонізації українських норм з європейськими та відповідає директиві ЄС. У той же час Нацбанк не назвав дати можливого ухвалення рішення. Адже для його запровадження необхідно внести зміни у чинне законодавство та розробити відповідні інструменти контролю за емісією та використанням електронних грошей. Оскільки до сьогодні застосування електронних грошей має як свої переваги, так і недоліки (табл. 1).

**Таблиця 1 – Переваги та недоліки електронних грошових коштів**

<b>Переваги</b>	<b>Недоліки</b>
Доступність	Платоспроможність електронних грошей гарантується винятково емітентом
Анонімність платежів	Електронні гроші існують тільки в рамках тієї платіжної системи, де вони емітовані
Швидкість і зручність	Зберігання грошей користувачів відбувається на рахунках юридичних осіб
Низька вартість емісії електронних грошей	Відсутність процента, який нараховується за зберігання грошей на рахунках банку
Платежі фіксуються електронними платіжними системами	Неможливість відновлення власникам грошової вартості при фізичному знищенні носія електронних грошей
	Ризики шахрайства

**Висновки.** Для подальшого успішного розвитку ринку електронних грошей в Україні важливим є:

1) застосування виваженої правової регламентації, спрямованої, з одного боку, на підтримку розвитку електронних грошей, а з іншого – на запобігання їх використання з метою ухилення від оподаткування та контролю;

2) подолання складнощів з ситуативним перерозподілом суб'єктів ринку і сфер регулювання між регуляторами.

#### ***Список використаних джерел***

1. Грицюк П. Ю. Електронні гроші – нове досягнення криптографії та інформаційних технологій / П. Ю. Грицюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.1 – С. 339–347.
2. Іконнікова, М. В. Електронні гроші в аспекті економічної глобалізації. Ринок електронних грошей України: перспективи, проблеми та шляхи вирішення [Текст] / М. В. Іконнікова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 4. – С. 123–130.
3. Олексюк О. С. Електронні гроші та віртуальні банки: інформаційний контекст / О. С. Олексюк, О. В. Мостіпака // Інноваційна економіка. – 2013. – № 2. – С. 198–202.
4. Положення про електронні гроші в Україні: Постанова Правління Національного банку України від 04.11.2010 р. № 481 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10>. – Назва з екрана.

5. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 05.04.2001 р. № 2346-III. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>. – Назва з екрана.

УДК 657.411

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

**В. О. Федоряка**, *магістр спеціальності «Облік і аудит»*

**М. М. Зюкова**, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

**Ключові слова:** капітал, власний капітал, бухгалтерський облік, фінансова звітність, управління.

**Вступ.** Власний капітал становить фінансову основу створення і розвитку будь-якого підприємства. Керівникам для прийняття обґрунтованих управлінських рішень необхідна повна та достовірна інформація про фінансовий стан та результати діяльності підприємства.

Це обумовлює потребу у формуванні обліково-аналітичної інформаційної системи, здатної якісно та своєчасно задовольнити запити зацікавлених користувачів необхідними даними для обґрунтування і прийняття управлінських рішень.

**Постановка проблеми.** Питання економічної сутності і обліково-інформаційного забезпечення управління власним капіталом досліджували вчені: М. Т. Білуха, А. П. Бобяк, Ф. Ф. Бутинець, О. Й. Вівчар, С. Ф. Голов, В. М. Жук, О. О. Канцуров, Г. Г. Кірейцев, Т. М. Королюк, В. Г. Лінник, В. Б. Моссаковський, О. А. Нужна, В. К. Орлова, М. С. Пушкар, В. Ф. Палій, Н. С. Пласкова, І. Б. Садовська, В. В. Сопко, Н. М. Ткаченко, А. В. Хмелевська та інші автори.

Незважаючи на значний доробок зазначених науковців, відсутнє єдине трактування категорії «власний капітал», що вимагає проведення аналізу існуючих теоретичних положень сутності досліджуваної категорії. Крім того, існує проблема удосконалення методики обліку власного капіталу на підприємствах різних організаційно-правових форм. Все це сприятиме ефективному веденню бухгалтерського обліку процесу формування та використання складових власного капіталу на підприємстві в цілому.

Мета статті – дослідження економічної сутності поняття «власний капітал», а також теоретичних аспектів обліку влас-

ного капіталу, як ключової категорії у створенні та функціонування підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Капітал є одним з найважливіших чинників розвитку виробництва. Термін капітал походить від латинського слова *capitalis* – головний.

Сутність капіталу є багатогранним поняттям, тому, концепція його обліку повинна включати різні підходи до інформаційного забезпечення обліку його наявності і збереження. Дослідження природи та сутності капіталу триває не одне століття. Проте, незважаючи на це економічна сутність капіталу належить до однієї з найбільш дискусійних та складних категорій.

Так, А. Сміт та Д. Рикардо визначали капітал сукупністю матеріальних благ, що задовольняють потреби в зростанні вартості. Тобто, капітал ототожнювався із засобами виробництва.

Дж. С. Мілль під капіталом розумів попередньо нагромаджений запас продуктів минулої праці. Він вважав, що виробнича діяльність обмежується розмірами капіталу, що капітал постійно споживається, але одночасно й відновлюється (відтворюється); що не праця викликає попит на капітал, а, навпаки, капітал викликає попит на працю.

К. Марксом здійснено системне дослідження капіталу на основі вчення про додаткову вартість.

Дж. Р. Хікс у роботі «Вартість і капітал», капітал розглядає як сукупність засобів виробництва або грошову суму, використану в господарських операціях з метою одержання доходу [14, с. 265].

Таким чином, у представників різних шкіл політичної економії прослідковується тісний взаємозв'язок між поняттями «майно» або «власність» та «капітал».

На думку І. О. Бланка, власний капітал визначає ринкову вартість підприємства: «Капитал предприятия является главным измерителем его рыночной стоимости. В этом качестве выступает прежде всего собственный капитал предприятия, определяющий объем его чистых активов» [2, с. 416].

Отже, поняття «капітал» асоціюється з поняттям «власність». В момент створення підприємства його стартовий капітал втілюється в активах, інвестованих засновниками (учасниками), і являє собою вартість майна підприємства.

Вищенаведені погляди на капітал різних науковців доповнюють один одного, поєднуючи матеріально-речовий зміст і су-

спільно-економічну форм капіталу, в єдності яких, на нашу думку, й розкривається його глибинна економічна сутність.

Слід зауважити, що сутність капіталу можна розкрити за допомогою кількох десятків визначень, у кожному з яких відображаються різні аспекти категорії «капітал» загалом, а відтак розкривається сутність окремих форм капіталу, що історично функціонували на окремому етапі розвитку суспільних економічних відносин.

На думку Мочерного С. В. капітал – система відносин економічної власності при капіталізмі, за яких знаряддя праці та інші об'єкти власності дають змогу власникам знарядь привласнювати частину чужої неоплаченої праці у всіх сферах суспільного відтворення [5, с. 306].

У традиційному політекономічному визначенні капітал має такі властивості [1, с. 291]:

- 1) обмеженість;
- 2) здатність до нагромадження;
- 3) ліквідність;
- 4) здатність до конвертації (постійної зміни форм);
- 5) самозростання.

На законодавчому рівні (НПСБО 1) закріплено таке визначення власного капіталу: «власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань» [7].

Активи – ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому [7].

Тобто, активи це власне майно підприємства, яке воно використовує або використає потім для отримання прибутку у майбутньому.

Для здійснення діяльності у будь-якій сфері підприємство повинно володіти певними ресурсами (засобами та предметами праці). Якщо підприємство придбало майно за рахунок лише коштів власників, то фундаментальна облікова модель балансу такого підприємства буде мати наступний вигляд:

Активи = Власний капітал (1.1)

Тобто, коли підприємство ще не має зовнішньої заборгованості, розмір активів відповідає розміру власного капіталу. Коли ж підприємство залучає кошти із зовнішніх джерел, фундаментальна облікова модель балансу набуває наступного вигляду:

Активи = Власний капітал + Зобов'язання (1.2)

Залежно від джерела формування власний капітал підприємства можна поділити на дві групи: вкладений капітал (інвестований) та накопичений капітал (рис. 1.1)

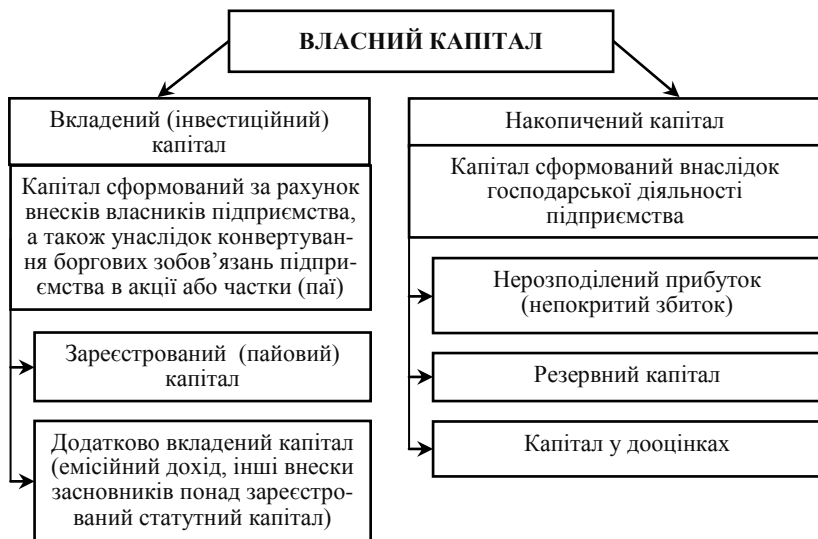


Рисунок 1.1 – Структура власного капіталу підприємства

У системі бухгалтерського обліку та фінансовій звітності використовуються коригуючі показники, а саме: неоплачений капітал та вилучений капітал, які є технічними, регулюючими і показують реальну суми сплаченого капіталу.

З метою узагальнення даних про стан та рух власного капіталу підприємства Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій передбачено рахунки 4 класу «Власний капітал та забезпечення зобов'язань». Рахунки цього класу призначені для узагальнення інформації про стан і рух коштів різновидностей власного капіталу – статутного, пайового, у дооцінках, додаткового, резервного, вилученого, неоплаченого, а також нерозподілених прибутків (непокритих збитків), цільових надходжень, забезпечень майбутніх витрат і платежів, страхових резервів. [9].

Рахунок 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал» призначено для обліку та узагальнення інформації про стан і рух статутного й іншого зареєстрованого капіталу, пайового капіталу підприємства відповідно до законодавства і установчих документів, а також внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу. Аналітичний облік зареєстрованого капіталу на підприємстві ведеться за кожним засновником (учасником, акціонером).

Рахунок 41 «Капітал у дооцінках» призначено для обліку і узагальнення інформації про дооцінки (уцінки) необоротних активів і фінансових інструментів, які відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку відображаються у складі власного капіталу і розкриваються у звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід). Залишок на цьому рахунку зменшується у разі уцінки та вибуття зазначених активів, зменшення їх корисності тощо.

Рахунок 42 «Додатковий капітал» призначено для узагальнення інформації про суми, на які вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість, а також про вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших осіб, та інші види додаткового капіталу. Аналітичний облік додаткового капіталу на підприємстві ведеться за видами капіталу.

Рахунок 43 «Резервний капітал» призначено для узагальнення інформації про стан та рух резервного капіталу підприємства, створеного відповідно до чинного законодавства та установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку. Організація аналітичного обліку резервного капіталу забезпечує інформацією про його формування та напрями використання.

На рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» ведеться облік нерозподілених прибутків чи непокритих збитків поточного та минулих років, а також використаного в поточному році прибутку. Аналітичний облік нерозподіленого прибутку ведеться за напрямками використання.

На рахунку 45 «Вилучений капітал» ведеться облік вилученого капіталу, у разі викупу власних акцій (часток) у акціонерів з метою їх перепродажу, анулювання (зменшення статутного капіталу) тощо. Аналітичний облік вилученого капіталу слід організовувати за видами акцій (вкладів, паїв).

Рахунок 46 «Неоплачений капітал» призначено для узагальнення інформації про зміни у складі неоплаченого капіталу під-



приємства. Аналітичний облік неоплаченого капіталу ведеться за видами розміщених неоплачених акцій (для акціонерних товариств) та за кожним засновником (учасником) підприємства.

Для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, керівникам потрібна повна та достовірна інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства.

Основним джерелом, де акумулюється та систематизується необхідна інформація, є бухгалтерський облік та фінансова звітність.

Інформація про складові власного капіталу розкривається таких формах фінансової звітності з різним ступенем деталізації, а саме: Баланс (Звіт про фінансовий стан), «Звіт про власний капітал», Примітки до річної фінансової звітності.

**Висновки.** Дослідження еволюції поглядів на економічну суть власного капіталу дозволило виявити його багатогранність та неоднозначність трактування. Обґрунтовано доцільність виділити в структурі власного капіталу вкладений та накопичений капітал, що дає змогу систематизувати інформацію з формування, накопичення та використання капіталу, забезпечуючи внутрішніх та зовнішніх користувачів необхідною інформацією для прийняття рішень щодо управління власним капіталом.

#### *Список використаних джерел*

1. Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія : підручник [Текст] / В. Д. Базилевич. – Київ : Каравела, 2008. – 448 с.
2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. – Київ : Ника-Центр, Эльга, 2004. – Т. 1. – 624 с.
3. Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами : навч. посіб. – Київ : НУХТ, 2012. – 335 с.
4. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / предисл. Ф. Энгельса ; пер. И. И. Скворцова-Степанова. – Т. 2. – Москва : Политиздат, 1974. – 648 с.
5. Маркс К. Твори / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Москва : Политиздат, 1955. – Т. 1. – 723 с.
6. Мочерний С. В. Економічний теорія : підручник [Текст] / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко. – Алерта, 2008. – 704 с., с. 306.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 р. № 73. [Елек-

- тронний ресурс] / Україна. Міністерства фінансів України. – Спосіб доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
8. Петришина Н. С. Порівняльна характеристика категорії власний капітал за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку / Н. С. Петришина, О. О. Греснюк // Облік і аудит. Наука й економіка. – 2013. – № 1(29). – С. 74–79.
  9. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємства і організацій [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 зі змінами та доповненнями / Україна. Міністерства фінансів України. – Спосіб доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
  10. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII [Електронний ресурс] / Україна. Верховна Рада. – Спосіб доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
  11. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 № 433 / Україна. Міністерства фінансів України. – Спосіб доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
  12. Садовська І. Б. Капітал-власність і капітал-функція в системі управлінського обліку: інституціональний підхід [Електронний ресурс] / І. Б. Садовська // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(2). – С. 220–232. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof\\_201310\(2\)30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_201310(2)30). – Назва з екрана.

УДК [631.162:004.4'24](477)

## **ПРИБУТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ РОЗПОДІЛУ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ**

**Д. В. Фоменко**, *магістр спеціальності «Облік і аудит»*

**Н. В. Прохор**, *к. е. н., доцент - науковий керівник*

В статті досліджено проблеми розподілу та відображення у бухгалтерському обліку прибутку, обґрунтовано проблеми розподілу прибутку сільськогосподарських підприємств, розроблено пропозиції щодо розподілу прибутку сільськогосподарського підприємства.

**Ключові слова:** фінансові результати, прибуток, бухгалтерський облік, нерозподілений прибуток.

**Постановка проблеми.** В умовах економічної кризи в Україні надзвичайно важливим завданням управлінської ланки сільськогосподарських підприємств має бути оптимальність формування прибутку та забезпечення його найбільш раціонального розподілу з метою формування фінансових ресурсів підприємства та соціального захисту працівників. Як свідчить практика господарювання, на більшості сільськогосподарських підприємств відсутні узгоджені підходи власників до порядку формування та розподілу прибутку, що визначає зміст дослідження.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Сутність прибутку сільськогосподарських підприємств як складової власного капіталу досліджено в працях О. О. Канцурова та В. В. Мельничук. Галузевий аспект відображення в обліку процедури розподілу прибутку висвітлено такими науковцями, як К. П. Дудка, В. М. Жук. Питання розподілу та використання прибутку на підприємствах різних галузей досліджували у своїх працях вітчизняні науковці Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, В. К. Орлова, О. Я. Корпан та інші. Розробка теоретичних засад розподілу та використання прибутку сільськогосподарських підприємств, виходячи з наявності надвисоких витрат виробництва, високої частки збиткових підприємств та, відповідно, невизначеності в частині напрямів його розподілу, обумовлює необхідність комплексного дослідження методологічних засад розподілу та використання прибутку.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є розкриття проблемних аспектів обліку розподілу прибутку сільськогосподарських підприємств та обґрунтування напрямів його вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** Розподіл прибутку в сільськогосподарському виробництві передбачає поділ між сторонами, що забезпечують процес його створення. На першому етапі здійснюється розподіл між державою та підприємством у вигляді сплати податків і зборів до бюджету, на другому – прибуток після оподаткування розподіляється відповідно до статуту і рішення власників. Проведене дослідження свідчить, що в Україні розподіл прибутку в значній мірі регулюється державою [2].

Питання розподілу та використання прибутку привертають увагу науковців, які намагаються оцінити достовірність показників звітності в частині відображення відповідних операцій та

адекватність таких показників вимогам та потребам користувачів. В існуючих умовах проблема розподілу та використання прибутку сільськогосподарських підприємств полягає не стільки в удосконаленні форм звітності з метою задоволення інформаційних потреб користувачів, а ґрунтується на визначенні методологічних засад, які повинні бути покладені в основу організації та ведення обліку операцій з розподілу та використання прибутку, а також впливу факторів на його формування.

Серед головних факторів формування прибутку сьогодення є інтелектуальний капітал, який втілює в собі знання, вміння, навички працівників, їх підприємницькі здібності, інтуїцію, здатність та готовність ризикувати заради розвитку підприємства, укріплення його позицій на ринку, зростання прибутку та ринкової вартості підприємства, його активів. Зі зростанням ролі інтелектуального капіталу як ключового фактору успіху в сучасних умовах господарювання, як зазначає С. Ф. Голов [3, с. 4], традиційні погляди на бухгалтерський облік потребують перегляду. Враховуючи домінуючу роль інтелектуального капіталу у формуванні прибутку, доцільним є його розподіл за напрямом стимулювання найманих працівників, які генерують ефективні управлінські рішення, що позитивно вплине на зростання результативності господарської діяльності.

Однією з вихідних умов, які визначають методологічні засади розподілу та використання прибутку, є необхідність врахування факторів його формування, які представлені в таблиці 1.

Іншим аспектом, який має бути врахований при удосконаленні методологічних засад обліку прибутку, є концептуальна відмінність між його розподілом та використанням. На думку В. К. Орлової та О. Я. Корпан, плутанина і ототожнення понять використаний і розподілений прибуток породжена неправильною назвою субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді», який необхідно назвати «Розподілений прибуток». П. Атамас та О. Атамас з цього приводу зазначають, що використання прибутку в бухгалтерському обліку відображається саме як його розподіл, тому в цьому контексті використаний прибуток дорівнює розподіленому і немає сенсу змінювати назву субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді». Аналіз змісту і будови субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» показує, що він повністю відповідає своєму призначенню і забезпечує об'єктивне відображення в

обліку та звітності процесів розподілу і використання прибутку, а в балансі (звіті про фінансовий стан) – суми нерозподіленого прибутку (непокритого) збитку.

**Таблиця 1 – Порівняльна характеристика факторів формування прибутку та напрямів його розподілу [авторська розробка]**

<b>Фактори</b>	<b>Командно-адміністративна економіка</b>	<b>Ринкова економіка</b>
Фактори формування прибутку	Праця, капітал, наука	Досвід, фінансовий капітал, знання, інформація, інновації, ризик
Цілі розподілу	Задоволення економічних інтересів, потреб споживачів та працівників трудового колективу	Забезпечення зростання ринкової вартості підприємства
Обов'язкові напрямки розподілу	Напрями: – платежі до бюджету; – покриття відсотків за кредитом; – покриття постійних витрат підприємства; – амортизація; – сплата до фонду соціального страхування тощо	Напрями: – платежі до бюджету, зокрема податок на прибуток; – покриття відсотків за кредитом; – виплата дивідендів; – відрахування до резервного та інших видів капіталу; – покриття збитків минулих років; – фінансування інновацій; – амортизація і соціальне страхування тощо

Держава зацікавлена одержати якомога більше податку з прибутку до бюджету з метою забезпечення цими коштами громадян та невиробничої сфери, а підприємство натомість прагне до зменшення сплати податків. Але якщо держава буде збільшувати податкове навантаження на підприємства, це може призвести до спаду економіки, інфляції національної валюти, зниження ВВП країни, а також до зниження ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств і може призвести до їх банкрутства, що тим самим зменшить податкові надходження до бюджету.

Якщо звернутися до історії, то у 60-х роках минулого століття отриманий прибуток сільськогосподарських підприємств розподілявся за напрямками: неподільний фонд в основних засобах і пайові внески; фонд на капіталовкладення і капітальний ремонт; фонд власних оборотних коштів; фуражний фонд; фонд інших матеріальних запасів; фонд майбутніх витрат; фонд на покриття витрат незвершеного виробництва; фонд авансування колгоспників; спеціальні фонди.

У 90-х роках перед підприємствами постала альтернатива нормативного розподілу прибутку чи доходу. Перша модель базувалася на проведенні за рахунок прибутку розрахунків з бюджетом і вищестоящими органами, виплаті процентів за кредит. Залишковий прибуток використовувався для формування фондів. Друга модель була заснована на нормативному розподілі доходу, одержаного після компенсації з виручки тільки матеріальних і прирівняних до них витрат. З доходу проводилися розрахунки з бюджетом, банком за процентами по кредиту, після чого утворювався госпрозрахунковий дохід колективу [1].

З прийняттям положень (стандартів) бухгалтерського обліку традиційне розуміння розподілу прибутку дещо звузилося, оскільки створення фондів накопичення та споживання нині показується у Звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід) опосередковано, а розподіл чистого прибутку відображається у Звіті про власний капітал [2].

Підсумовуючи викладене, можна окреслити наступні проблеми розподілу прибутку сільськогосподарського підприємства: недотримання принципів фіскальної достатності, соціальної справедливості й економічності оподаткування через постійне необґрунтоване підняття ставок плати за землю та єдиного податку по IV групі, що зменшує прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства; необов'язковість створення сільськогосподарськими підприємствами резервного капіталу, що зводить до нуля можливість покриття збитків; можливість формування підприємствами додаткового капіталу, що обмежує права власників та послаблює зацікавленість інвесторів.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Вирішенню окреслених проблем, на думку автора, будуть сприяти: запропоновані зміни до чинних нормативно-правових актів; закріплення у статутних документах та внутрішніх регламентах

підприємств чіткого порядку розподілу прибутку; виділення у складі нерозподіленого прибутку власне нерозподіленого прибутку та його асигнованої частини, що може обліковуватися на субрахунок 444 «Прибуток асигнований» і спрямовуватися на створення забезпечень, закупівлю насіння, посадкового матеріалу, паливно-мастильних матеріалів тощо.

### ***Список використаних джерел***

1. Палий В. Ф. Хозрасчетный доход и самофинансирование: Вопросы учета и анализа / В. Ф. Палий. – Москва : Финансы и статистика, 1990. – 191 с.
2. Прохар Н. В. Особливості розподілу прибутку в агроформуваннях / Н. В. Прохар // Стан, проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу і контролю у контексті сучасних концепцій управління: матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф. (Львів, 28–29 квітня 2011 р.). – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – С. 379–383.
3. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С. Ф. Голов. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
4. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / предисл. Ф. Энгельса ; пер. И. И. Скворцова-Степанова. – Москва : Политиздат, 1974. – Т. 2. – 648 с.
5. Маркс К. Твори / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Москва : Политиздат, 1955. – Т. 1. – 723 с.
6. Мочерний С. В. Економічний теорія : підручник [Текст] / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко. – Алерта, 2008. – 704 с., с. 306.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : затверджено наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 р. № 73. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
8. Петришина Н. С. Порівняльна характеристика категорії власний капітал за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку / Н. С. Петришина, О. О. Греснюк // Облік і аудит. Наука й економіка. – 2013. – № 1(29). – С. 74–79
9. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємства і організацій [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів

- України від 30.11.1999 р. № 291 зі змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
10. Про господарські товариства [Електронний ресурс]: Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII / Україна. Верховна Рада. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
  11. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 № 433. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
  12. Садовська І. Б. Капітал-власність і капітал-функція в системі управлінського обліку: інституціональний підхід [Електронний ресурс] / І. Б. Садовська // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(2). – С. 220–232. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof\\_2013\\_10\(2\)\\_\\_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10(2)__30). – Назва з екрана.
  13. Сопко В. В. Бухгалтерський облік капіталу (пасивів) в управлінні підприємством / В. В. Сопко // Вчені записки. – Київ: КНЕУ, 2011. – Вип. 8. – 310 с.
  14. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал / Дж.Р. Хикс; [пер. с англ. / общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Энтова]. – Москва: Издательская группа «Прогресс», 1993. – 488 с.

УДК 657.37:006.32

## **АДАПТАЦІЯ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТУ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ**

**Є. О. Шпигун**, *магістр спеціальності «Облік і аудит»*

**В. А. Кулик**, *к. е. н., доцент – науковий керівник*

У статті досліджено проблеми уніфікації змісту та структури Звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід за національними і міжнародними стандартами).

**Ключові слова:** Звіт про фінансові результати, Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

**Вступ.** У зв'язку з тим, що Україна має намір приєднатися до країн Європейського Союзу, наразі стало необхідно проводити складні процеси реформування у системі бухгалтерського обліку. Виходячи з цього є необхідним впровадження єдиних



світових стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що допоможе уникнути економічних й торговельних бар'єрів, буде сприяти залученню іноземних інвестицій, полегшить вихід вітчизняних підприємств на світові ринки капіталу, буде формувати конкурентоздатне ринкове середовище та слугуватиме для того, щоб гарантовано забезпечити відкритість фінансової звітності вітчизняних суб'єктів господарювання. В незалежній Україні проблеми складання Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) за національними та міжнародними стандартами досліджувалися у роботах таких провідних вчених: Ю. А. Вериги [5], С. Ф. Голова [6], О. М. Губачової [7], В. М. Костюченка [6], Н. Мельник [8] та ін. Проте не всі питання щодо уніфікації звітності про фінансові результати є вирішеними, що і стало умовою вибору теми наукового дослідження.

**Постановка проблеми.** Метою статті є розкриття проблемних напрямів щодо адаптації Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) до міжнародних стандартів. У процесі досягнення цієї мети, підприємствам потрібно отримати інформацію про господарську діяльність, яка б змогла надати системі управління можливість для швидкого реагування у змінах на ринку та нормально їх розцінювати. Через це підвищується роль інформаційного забезпечення у процесі управління діяльністю, в якому важливе місце займає фінансова звітність, у тому числі Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).

**Виклад основного матеріалу.** Послідовне поширення Міжнародних стандартів фінансової звітності [1] є процесом світового масштабу, який відбувається під дією міжнародного поділу праці.

Згідно чинному законодавству України, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, визначені у них принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності не повинні суперечити міжнародним стандартам фінансової звітності.

З 1 січня 2012 року МСФЗ стають обов'язковими для застосування низкою вітчизняних суб'єктів господарювання, а також можуть бути використані при підготовці фінансової звітності всіма іншими. Порядок застосування МСФЗ для складання фінансової звітності врегульовано ст. 121 Закону України «Про

бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4], яка починає діяти названої вище дати. Там же визначено коло суб'єктів, для яких застосування МСФЗ є обов'язком.

В основу запровадження НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» було покладено максимальне наближення національних вимог до МСФЗ, при детальному розгляді є доцільним звернути увагу на певні невідповідності щодо загальних положень, формування та складу звітності. Тому розглянемо та порівняємо звітність про фінансові результати за національними та міжнародними стандартами.

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) є одним із найважливіших документів, який входить до фінансової звітності як за національними, так і за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Ця звітність представляє собою основне джерело, що містить у собі інформацію про фінансово-господарську діяльність підприємства у звітному періоді. Ця звітність дає змогу визначати вдалість діяльності підприємства, а також знаходити та оцінювати джерела, за допомогою яких ведеться фінансування підприємства, саме через це вона є необхідною.

Зокрема, були змінені підходи щодо структури розділів Звіту про сукупний дохід, другий розділ цього звіту став повністю новим. Зміни у власному капіталі, які відбуваються протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій, які не включають в себе змін капіталу за рахунок операцій з власниками являють собою сукупний дохід. У зв'язку із відміною П(С)БО 17 форма 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» стала основним джерелом нарахування прибутку до оподаткування.

НП(С)БО 1 [2] не відображає повного опису кожної статті Звіту про фінансові результати, як це було раніше. Але через такі зміни деякі підприємства мають складнощі, бо не користуються міжнародними стандартами фінансової звітності, тому що облік багатьох операцій за правилами П(С)БО не співпадає з обліком згідно МСФЗ, навіть не дивлячись на те, що вже на даний момент Міністерством фінансів України затверджено Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності (Наказом від 28.03.2013 р. № 433).

Відповідно до вимог чинного законодавства в Україні існує затверджена форма Звіту про фінансові результати (Звіту про

сукупний дохід), а у цей час облікова практика у зарубіжних країнах свідчить про те, що більшість із них не має стандартної форми Звіту про прибутки та збитки. Виходячи з цього підприємства можуть на власний розсуд обирати форму для складання цього Звіту, використовуючи одноступеневий або багаступеневий формат.

У міжнародній системі стандартів регулятором визначення прибутку (збитку) за період є МСФЗ 8 «Чистий прибуток або збиток за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці». За допомогою цього стандарту визначається класифікація, розкриття інформації та облікового підходу до певних статей звіту про прибутки та збитки для того, щоб усі підприємства складали і подавали звіти на пошаговій основі. Звдяки цьому є порівняння як фінансових звітів підприємства за попередні періоди, так і порівняння з фінансовими звітами інших підприємств. А щодо вітчизняного обліку то, Національні положення бухгалтерського обліку не мають у собі основ, які б регламентували порядок ведення обліку прибутку (збитку).

У зв'язку з тим, що в Україні активізовано євроінтеграційні процеси, розвиток міжнародного співробітництва, участь у сфері відносин міжнародного розподілу та виробничій кооперації, відбувається залучення іноземних інвестицій в економіку України, вихід вітчизняних підприємств на міжнародні ринки капіталу необхідні подальші реформи щодо системи бухгалтерського обліку та втілення методології поширення інформації з питань економічного характеру згідно з міжнародними стандартами для забезпечення відкритості, прозорості та схожості показників фінансової звітності суб'єктів господарювання [3].

Були проведені дослідження щодо застосування МСФЗ у 173 різних країнах, у результаті яких було виявлено, що дозволено або повністю чи частково зобов'язані використовувати МСФЗ лістингові та нелістингові компанії у 128 та 106 країнах. У 25 країнах для лістингових компаній МСФЗ не мають дозволу використовуватися та у 32 країнах для нелістингових. Відмітимо, що у лістингових компаній МСФЗ є обов'язковим для застосування. Нижче проведемо дослідження щодо рівня добровільної адаптації до міжнародних стандартів для країн Європейського союзу, основууючись інформацією про нелістингові компанії (табл. 1).

**Таблиця 1 – Застосування МСФЗ у нелістингових компаніях у країнах ЄС [8]**

Вимоги до використання МСФЗ		Країни
Обов'язково	Для всіх	Кіпр
	Для деяких	Бельгія, Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Хорватія
Дозволено	Для всіх	Великобританія, Данія, Ісландія, Ірландія, Ліхтенштейн, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Угорщина, Фінляндія
	Для деяких	Австрія, Греція, Італія, Іспанія, Люксембург, Франція, Швеція
Заборонено	Для всіх	–
	Для деяких	Австрія, Бельгія, Іспанія, Латвія, Польща, Португалія, Румунія, Франція, Швеція

Отже, не зважаючи на спроби Європейського союзу впровадити МСФЗ, країни Європейського союзу на даному етапі практикують їх застосування лише частково в межах європейського законодавства.

**Висновки.** Порівнявши складання Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) за національними та міжнародними стандартами можна зробити висновок про те, що існують деякі розбіжності. Міжнародні стандарти фінансової звітності представляють собою більш рекомендаційний характер у побудові звітності про фінансові результати, завдяки чому може змінюватися склад статей та подання інформації про несподівані доходи, витрати. А національні стандарти бухгалтерського обліку передбачають собою регламентовану побудову Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід). Але впровадження МСФЗ дасть можливість зацікавити та залучити іноземних інвесторів, що розширить експортні умови та можливості України, а це згодом допоможе країні вийти із кризового стану та майбутньому успішному розвитку економіки.

Таким чином, питання переходу Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) до Міжнародних стандартів фінансової звітності потребують подальшого розгляду, виходячи з того, що звітність про фінансові результати надає інформацію про формування прибутку. Це необхідно для прогнозування на пряму змін та прибутковості підприємств в майбутньому.

### *Список використаних джерел*

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс] : Міжнародний документ від 01.01.2012 р. – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_010](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_010). – Назва з екрана.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
3. Україна. Кабінет Міністрів. Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні: Схвалена розпорядженням від 24.10.2007 р. № 911-р. / Україна. Кабінет Міністрів // Урядовий кур'єр. – 7/11/2007. – С. 10–12.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 16.07.1999 р. № 966 XIV. – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/legislation/laws/247.html>. – Назва з екрана.
5. Верига Ю. А. Бухгалтерська фінансова звітність підприємства : навч. посіб. / за ред. проф. Ю. А. Вериги. – 2-ге – вид., перероб. і допов. – Київ : ПП «Видавничий дім Комп'ютерпрес», 2008. – 485 с.
6. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами : [практ. посібник] / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – Харків : Фактор, 2007. – 976 с.
7. Губачова О. М. Облік у зарубіжних країнах [підруч. для студ. вищ. навч. закладів] / Губачова О. М., Мельник С. І. – Київ : Центр учбової літератури, 2008. – 430 с.
8. Мельник Н. Історія виникнення і розвитку міжнародної системи обліку / Н. Мельник // Журнал європейської економіки. – 2013. – № 4. – Т. 12. – С. 507–518.

Наукове видання

# **ЗБІРНИК НАУКОВИХ СТАТЕЙ МАГІСТРІВ**

**Інституту економіки, управління  
та інформаційних технологій ПУЕТ**

**Частина 1**

Головний редактор **М. П. Гречук**  
Комп'ютерне верстання **Г. А. Бжікян**

Формат 60×84/16. Ум. друк. арк. 17,5.  
Тираж 95 пр. Зам. № 026/883.

Видавець і виготовлювач  
Вищий навчальний заклад Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,  
к. 115, вул. Ковалю, 3, м. Полтава, 36014; ☎ (0532) 50-24-81

Свідectво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників  
і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 3827 від 08.07.2010 р.